

**PENERAPAN BIAYA RELEVAN DALAM PESANAN KHUSUS  
GUNA PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN  
(Studi Pada UD. Indo Pelangi Steel)**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**FITRIA SUSILOWATI**

**NIM : 16520015**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)**

**MAULANA MALIK IBRAHIM**

**MALANG**

**2021**

**PENERAPAN BIAYA RELEVAN DALAM PESANAN KHUSUS  
GUNA PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN  
(Studi Pada UD. Indo Pelangi Steel)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun)



Oleh :

**FITRIA SUSILOWATI**

**NIM : 16520015**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)**

**MAULANA MALIK IBRAHIM**

**MALANG**

**2021**

## LEMBAR PERSETUJUAN

### **PENERAPAN BIAYA RELEVAN DALAM PESANAN KHUSUS GUNA PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN (Studi Pada UD. Indo Pelangi Steel)**

### **SKRIPSI**

Oleh

**FITRIA SUSILOWATI**  
**NIM : 16520015**

Telah disetujui  
Dosen Pembimbing,



**Yuliati, S.Sos., MSA**  
**NIDT. 19730703 20180201 2 184**

Mengetahui,  
Ketua Jurusan,


**Dr. Hj. Nani Widyuni, S.E., M.Si., Ak., CA**  
**NIP. 19720322 200801 2 005**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**PENERAPAN BIAYA RELEVAN DALAM PESANAN KHUSUS**  
**GUNA PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN**  
**(Studi Pada UD. Indo Pelangi Steel)**

**SKRIPSI**

Oleh  
**FITRIA SUSILOWATI**  
NIM : 16520015

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)  
Pada

**Susunan Dewan Penguji**

1. Ketua Penguji

**Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak., CA., CMA., CSRA**  
NIP. 19760313 2018201 2 188

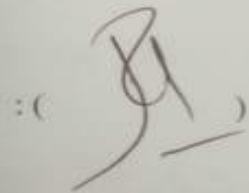
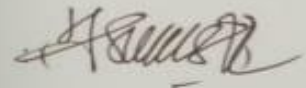
2. Penguji Utama

**Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., M.Ei**  
NIP. 19730719 2005501 1 003

3. Sekretaris/Dosen Pembimbing

**Yuliati, S.Sos., MSA**  
NIDT. 19730703 20180201 2 184

**Tanda Tangan**



Mengetahui :  
**Ketua Jurusan,**

  
**Dr. H. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA**  
NIP. 19720321 200801 2 005

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fitria Susilowati  
NIM : 16520015  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

Menyatakan bahwa **“Skripsi”** yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**PENERAPAN BIAYA RELEVAN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN GUNA PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN (Studi pada UD. INDO PELANGI STEEL)**

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan **“duplikasi”** dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada **“klaim”** dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 22 Juni 2021

Hormat saya,



Fitria Susilowati  
NIM: 16520015

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah, Segala Puji Bagi Allah SWT yang telah memberikan Rahmat serta Karunia-Nya. Segala Syukur kuucapkan kepada-Mu Ya rabb, karena sudah menghadirkan orang – orang baik disekeliling saya. Yang selalu memberikan Do'a dan dukungannya, sehingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.*

*Untuk karya sederhana ini saya persembahkan untuk...*

- *Bapak, Almh Ibu dan Ibu Sambung tercinta*

*Teruntuk Bapak, Almh Ibu dan Ibu sambung tercinta terimakasih atas segala di'a yang dipanjatkan selama ini untuk mendoakan yang terbaik untuk anaknya. Dan juga segal dukungan, baik dalam bentuk materi maupun moral. Semua yang saya lakukan saat ini, masih belum mampu membayar semua kebaikan, keringat dan juga air mata kalian.*

- *Dosen Pembimbing*

*Kepada Ibu Yulianti selaku dosen pembimbing saya yang paling baik dan mengayomi. Terima kasih banyak atas bantuannya, bersedia meluangkan waktu demi memberikan nasehatnya, ilmunya kepada saya dengan rasa tulus dan ikhlas.*

- *Saudara, sahabat dan seluruh teman dekat saya yang selama ini selalu mendengarkan curhatan dan memberikan semangat kepada saya. Mungkin tanpa kalian hidup saya terlalu hambar untuk dijalani, maaf jika selama ini banyak salah dan terima kasih sudah mau menjadi bagian dalam kebahagiaan dan kesedihan saya.*

## HALAMAN MOTTO

*“janganlah kamu bersikap lemah dan janganlah pula kamu bersedih hati, padahal kamulah orang – orang yang paling tinggi derajatnya jika kamu beriman.”*

*(QS: Ali imran ayat 139)*

*“barangsiapa yang mengerjakan kebaikan sekecil apapun, niscaya dia akan melihat (balasan)nya.”*

*(QS: Al-Zalzalah ayat 7)*

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Guna Peningkatan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada UD. Indo Pelangi Steel)”

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Al – Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Hj. Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA selaku dosen wali yang telah memberikan bimbingan selama menjadi mahasiswa akuntansi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Ibu Yuliati, S. Sos., MSA selaku dosen pembimbing skripsi.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.



7. Ketiga Orang tua saya, yang senantiasa mendoakan dan memberikan semangat, motivasi, serta dukungan yang tak pernah putus.
8. Semua pihak UD. Indo Pelangi Steel terutama Tuan Agnos Rivaldo Sutansyah atas kesempatan yang diberikan kepada saya untuk melakukan penelitian disana serta memberikan informasi dan data-data yang mendukung hasil penelitian skripsi ini.
9. Terimakasih kepada kakak saya Wahyu Adiono yang selalu sabar menasehati adek yang tercantik ini.
10. Terimakasih kepada sepupu saya Lifa Nur Cahyani dan seluruh saudara serta keluarga besar yang tidak pernah berhenti mendukung dan mendoakan saya
11. Teman - teman saya Na, Mar, Ainun, Mirya, Sani, Mama Suci, Almh. Mak Atik, terimakasih atas dukungan kalian dan juga kebersamaan serta tawa canda yang selalu bisa membuat saya tertawa lepas dan terimakasih pula sudah mau menuruti keruwetan dan keinginan mendadak saya.
12. Teman- teman satu bimbingan saya yang tidak pernah berhenti saling memberikan semangat untuk selalu mnegerjakan skripsi ini.
13. Teman – teman Akuntansi angkatan 2016 yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini serta terimakasih atas kenangan terindah selama 3 tahun kemarin.
14. Seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Aamiin ya robbal ‘Alamiin.

## DAFTAR ISI

### HALAMAN SAMPUL COVER DEPAN

HALAMAN SAMPUL JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
ABSTRAK .....	xvi
ABSTRACT .....	xvii
المخلص .....	xviii

### BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6

### BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu .....	8
2.2 Kajian Teoritis .....	13
2.2.1 Biaya .....	13
2.2.1.1 Pengertian Biaya .....	13
2.2.1.2 Klasifikasi Biaya .....	14
2.2.1.3 Pengertian Biaya Relevan .....	16
2.2.2 Pengambilan Keputusan .....	21
2.2.2.1 Pengertian Pengambilan Keputusan .....	21

2.2.2.2 Langkah-langkah Pengambilan Keputusan.....	22
2.2.3 Laba .....	23
2.2.3.1 Pengertian Laba .....	23
2.2.3.2 Perencanaan Laba .....	24
2.2.4 Penerapan Biaya Relevan Untuk Pengambilan Keputusan .....	27
2.2.5 Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus .....	27
2.2.6 Integrasi Islam .....	30
2.2.6.1 Biaya Dalam Islam.....	30
2.2.6.2 Pengambilan Keputusan Dalam Islam .....	34
2.2.6.3 Pesanan Khusus Dalam Islam.....	35
2.2.6.4 Laba Dalam Islam .....	37
2.3 Kerangka Berfikir.....	39

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	42
3.2 Lokasi Penelitian .....	42
3.3 Subyek dan Obyek Penelitian.....	43
3.4 Data dan Jenis Data .....	43
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	44
3.6 Analisa Data .....	45

### **BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN**

4.1 Paparan Data.....	48
4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya UD Indo Pelangi Steel.....	48
4.1.2 Struktur Organisasi UD Indo Pelangi Steel.....	50
4.1.3 Ruang Lingkup Usaha .....	54
4.1.4 Proses Produksi .....	55
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	59
4.2.1 Perhitungan Biaya Produksi Pada Ud Indo Pelangi Steel .....	59
4.2.2 Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus .....	86
4.2.3 Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus .....	98

## **BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan.....	102
5.2 Saran.....	102

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>8</b>
<b>Tabel 2.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>11</b>
<b>Tabel 4.1 Kapasitas produksi cetok Stainless steel UD Indo Pelangi Steel tahun 2020.....</b>	<b>62</b>
<b>Tabel 4.2 Anggaran Biaya Bahan Baku Langsung Cetok Stainless Steel Tahun 2020 .....</b>	<b>76</b>
<b>Tabel 4.3 Daftar Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2020 .....</b>	<b>81</b>
<b>Tabel 4.4 Daftar Biaya Overhead Pabrik.....</b>	<b>83</b>
<b>Tabel 4.5 Hasil Pemisahan Biaya Semivariabel.....</b>	<b>83</b>
<b>Tabel 4.6 Biaya Tetap UD Indo Pelangi Steel Tahun 2020.....</b>	<b>84</b>
<b>Tabel 4.7 Biaya Variabel UD Indo Pelangi Steel Tahun 2020.....</b>	<b>85</b>
<b>Tabel 4.8 Besarnya Kalkulasi Biaya Produksi Tahun 2020 .....</b>	<b>86</b>
<b>Tabel 4.9 Biaya Relevan Dan Tidak Relevan Untuk Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Tahun 2020.....</b>	<b>88</b>
<b>Tabel 4.10 Volume Penjualan Cetok Stainless Steel Bulan Januari S/D Desember Tahun 2020 .....</b>	<b>89</b>
<b>Tabel 4.11 Perhitungan Laba Rugi Penjualan Cetok Stainless Steel Ud Indo Pelangi Steel Tahun 2020 .....</b>	<b>91</b>
<b>Tabel 4.12 Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus Cetok Trowel Lancip Dan Cetok Telur Besar Dari Ibu Reni Ponorogo (Berdasarkan Perhitungan Perusahaan) .....</b>	<b>92</b>
<b>Tabel 4.13 Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus Cetok Trowel Lancip Dan Cetok Telur Besar Dari Ibu Reni Ponorogo .....</b>	<b>93</b>
<b>Tabel 4.14 Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus Cetok Trowel Lancip Dan Cetok Trowel Kotak Dari Bapak Hadi Jombang (Berdasarkan Perhitungan Perusahaan) .....</b>	<b>94</b>
<b>Tabel 4.15 Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus Cetok Trowel Lancip Dan Cetok Trowel Kotak Dari Bapak Hadi Jombang.....</b>	<b>95</b>

<b>Tabel 4.16 Perhitungan Laba Rugi Dengan Metode <i>Full Costing</i> Setelah Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus (Berdasarkan Perhitungan Perusahaan).....</b>	<b>97</b>
<b>Tabel 4.17 Perhitungan Laba Rugi Dengan <i>Variabel Costing</i> Setelah Menerima Pesanan Khusus .....</b>	<b>98</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>Gambar 2.1 Kerangka Berfikir .....</b>	<b>41</b>
<b>Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD Indo Pelangi Steel .....</b>	<b>51</b>

## **DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran 1 Biodata Peneliti**

**Lampiran 2 Hasil Wawancara**

**Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian**

**Lampiran 4 Bukti Konsultasi**

**Lampiran 5 Surat Pemberitahuan Izin Penelitian**



## ABSTRAK

Susilowati, Fitria. 2021. SKRIPSI, Judul: “Penerapan Biaya relevan Dalam Pesanan Khusus Guna Peningkatan Laba Perusahaan pada UD Indo Pelangi Steel”.

Pembimbing : Yuliati, S. Sos., MSA

Kata Kunci : Biaya relevan, Pengambilan keputusan, Pesanan Khusus, Laba perusahaan

---

---

Salah satu informasi penting untuk perencanaan dan pengambilan keputusan adalah mengenai informasi analisis biaya relevan. Pada penelitian ini, penulis melakukan penelitian di UD. Indo Pelangi Steel. Masalah yang dihadapi oleh perusahaan ini adalah keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus. Untuk memilih alternatif yang tepat perlu dilakukan penerapan biaya relevan dalam pengambilan keputusan jangka pendek yang akan menjadikan peningkatan laba perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data yang diperoleh dalam penelitian ini berasal dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi langsung pada UD. Indo Pelangi Steel. Data yang diperoleh adalah data yang berhubungan dengan biaya produksi dan seluruh informasi tentang UD. Indo Pelangi Steel.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan biaya relevan atas pesanan khusus mampu meningkatkan laba sebesar Rp 3.553.380 dengan minimal pesanan khusus sebanyak 200 cetok dengan harga yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Meskipun perusahaan tidak menerapkan biaya relevan, perusahaan tidak akan mengalami kerugian yang signifikan. Akan tetapi, jika tidak menggunakan penerapan biaya relevan ditakutkan perusahaan akan mengalami kerugian diesok harinya. Hal itu dapat disebabkan oleh biaya-biaya lain yang tidak dimasukkan dalam perhitungannya.

## ***ABSTRACT***

*Susilowati, Fitria. 2021. Thesis, Title: "Application of Relevant Fees in Special Orders to Increase Company Profits at UD Indo Pelangi Steel".*

*Advisor : Yuliati, S. Sos., MSA*

*Keywords : Relevant Costs, Decision Making, Special Orders, Company Profits.*

---

---

One of the important information for planning and decision making is the relevant cost analysis information. In this study, the authors conducted research at UD. Indo Pelangi Steel. The problem faced by this company is the decision to accept or reject special orders. To choose the right alternative, it is necessary to apply relevant costs in making short-term decisions that will increase company profits.

The research method used is to use descriptive qualitative methods. The data obtained in this study came from interviews, observations, and direct documentation at UD. Indo Pelangi Steel. The data obtained are data relating to production costs and all information about UD. Indo Pelangi Steel.

The results of this study indicate that the application of relevant costs to the profit of special orders can increase by Rp. 3,553,380 with a minimum of 200 cetok special orders at prices that have been determined by the company. Even if the company does not apply relevant costs, the company will not incur significant losses. However, if you do not use the application of relevant costs, the company is afraid that the company will suffer losses the next day. This can be caused by other costs that are not included in the calculation.

## المستخلص

سوسيلواتي ، فيتريا. 2021. الرسالة بعنوان: "تطبيق الرسوم ذات الصلة في الطلبات الخاصة لزيادة أرباح

الشركة في UD Indo Pelangi Steel"

المشرفة : يوليائي ، الماجستير

الكلمات الرئيسية : التكاليف ذات الصلة ، اتخاذ القرار ، الطلبات الخاصة ، أرباح الشركة

---

ومن المعلومات الهامة للتخطيط واتخاذ القرارات معلومات تحليل التكاليف ذات الصلة. في هذه الدراسة، أجرى المؤلفون أبحاثا في UD. Indo Pelangi Steel . المشكلة التي تواجهها هذه الشركة هي قرار قبول أو رفض الطلبات الخاصة. لاختيار البديل الصحيح، من الضروري تطبيق تكاليف إعادة السلاف في اتخاذ القرارات على المدى القصير التي من شأنها أن تجعل زيادة أرباح الشركة. أسلوب البحث المستخدم هو استخدام أساليب نوعية وصفية. جاءت البيانات التي تم الحصول عليها في هذه الدراسة من المقابلات والملاحظات والوثائق مباشرة مع UD. Indo Pelangi Steel البيانات التي تم الحصول عليها هي بيانات تتعلق بتكاليف الإنتاج وجميع المعلومات حول UD. Indo Pelangi Steel.

تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن تطبيق التكاليف ذات الصلة بربح الطلبات الخاصة يمكن أن يزيد بمقدار 3.553.380 روبية بحد أدنى 200 طلب cetok الخاص بالأسعار التي تحددها الشركة. حتى إذا لم تطبق الشركة التكاليف ذات الصلة ، فلن تتكبد الشركة خسائر كبيرة. ومع ذلك ، إذا لم تستخدم تطبيق التكاليف ذات الصلة ، فإن الشركة تخشى أن تتعرض الشركة لخسائر في اليوم التالي. يمكن أن يحدث هذا بسبب التكاليف الأخرى التي لم يتم تضمينها في الحساب.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Masa pandemi ini setiap perusahaan baik itu perusahaan jasa, perdagangan dan industri selalu berusaha tetap hidup dan berkembang. Perusahaan yang dapat bertahan hidup adalah perusahaan yang berhasil menghadapi ketatnya persaingan (Novia, 2019) . Dengan adanya persaingan tersebut perusahaan dituntut untuk lebih bisa mengolah kinerja bisnisnya dengan semaksimal mungkin sehingga dapat memperoleh laba yang maksimum. Disamping perolehan laba, yang perlu diperhatikan juga adalah keinginan konsumen karena baik atau buruknya suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat kepuasan pelanggan terhadap pelayanan yang diberikan perusahaan. Dimana keinginan konsumen yang semakin beraneka ragam dan konsumen juga berusaha memenuhi kebutuhannya dengan barang yang relatif terjangkau dalam segi harga dengan kualitas yang baik (Maharatih, 2017).

Tejo (2015) menyatakan bahwa dalam rangka untuk tumbuh lebih besar dan bertahan dari para pesaing, pengambilan keputusan memegang bagian terbesar dalam kelangsungan usaha. Entah itu perusahaan kecil atau besar, mereka perlu membuat keputusan terbaik untuk menjaga kelangsungan usahanya agar bisa mencapai tujuan perusahaan.

Pengambilan keputusan merupakan tindakan pimpinan untuk memecahkan masalah yang dihadapi dalam organisasi yang dipimpinnya dengan pemilihan satu di antara alternatif-alternatif yang dimungkinkan (Ardila, Ermawati, Rizal, 2019). Pada

hakikatnya keputusan itu diambil jika pimpinan menghadapi masalah dan untuk mencegah timbulnya masalah pada perusahaan tersebut.

Manajer tidak dapat membuat rencana tanpa pengambilan keputusan. Manajer harus memilih suatu tujuan dan metode untuk melakukan tujuan yang dipilih (hanya satu dari beberapa rencana yang dipilih) ( Masiyah, 2019). Pengambilan keputusan bukan merupakan fungsi manajemen yang terpisah, akan tetapi pengambilan keputusan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari fungsi lain, yaitu perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan, serta pengendalian, semua dari kegiatan tersebut memerlukan pengambilan keputusan. Semua bentuk pengambilan keputusan oleh manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan tersebut antara lain, keadaan internal perusahaan, keadaan eksternal perusahaan, kepribadian dan kecakapan pengambilan keputusan, tersedianya informasi yang diperlukan salah satunya adalah informasi mengenai biaya (Langkun, 2019).

Informasi mengenai biaya perlu diperhatikan oleh setiap perusahaan karena digunakan dalam menetapkan harga, efisiensi penggunaan sumber daya, dan bahkan evaluasi tentang lini produk yang paling menguntungkan ( Martini, Thoyib, Yulita, 2020). Jumlah biaya diperlukan untuk memantau dukungan berbagai macam alternatif. Untuk memutuskan alternatif mana yang harus dipilih, seringkali mereka mengalami ketidakpastian. Oleh karena itu, manajemen memerlukan informasi biaya yang dapat mengurangi ketidakpastian yang mereka hadapi, sehingga memungkinkan mereka menentukan pilihan yang baik. Salah satu informasi penting untuk perencanaan dan pengambilan keputusan adalah mengenai informasi analisis biaya relevan. (Asneada, 2019).

Biaya relevan untuk pengambilan keputusan didasarkan kepada konsep “*different analysis for different purpose*” yang berarti bahwa untuk tujuan yang berbeda diperlukan analisa yang berbeda pula, dengan kata lain diperlukan analisis yang berbeda (termasuk analisis biaya relevan) untuk tujuan (pengambilan keputusan) yang berbeda (Salsabila, Pebiana, Sari, 2020). Biaya relevan merupakan biaya masa mendatang karena digunakan untuk menyusun anggaran perencanaan laba, dan pengendalian kegiatan yang bertumpu pada program kerja jangka pendek dan jangka panjang (Mu’awanah, 2015).

Kegiatan perusahaan yang termasuk dalam jangka panjang antara lain, yaitu; membeli atau menyewa mesin, membeli mesin secara tunai atau angsuran (Ardila, Ermawati, Rizal, 2019). Sedangkan kegiatan jangka pendek merupakan keputusan yang diambil manajer, dimana hasil keputusan tersebut dapat langsung dirasakan pada tahun dimana keputusan tersebut diambil. Kegiatan jangka pendek yang harus dipertimbangkan antara lain yaitu; membeli atau membuat produk sendiri, menjual sekarang atau memproses lebih lanjut produk tertentu, menerima atau menolak pesanan khusus dibawah harga pokok (Amrin, 2019).

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima perusahaan di luar pesanan reguler. Pesanan khusus ini biasanya harga jualnya dibawah harga jual normal (Pesik, Tinangon, Pinatik, 2020). Pesanan khusus adalah penjualan yang harganya dibawah harga pasar karena perusahaan ingin menggunakan kapasitas yang menganggur. Misalnya kapasitas penuh adalah 1.000 unit output, sekarang memproduksi 800 unit output, sisa 200 unit output diproduksi kemudian dijual dengan harga di bawah harga pasar (Sudirman, 2019).

Secara tidak langsung pesanan khusus akan berdampak pada laba perusahaan. Ketika pesanan khusus lebih besar harga pokok produksi variabel, maka akan menambah laba operasi dan itu berarti pesanan khusus harus diterima, tapi jika harga pesanan khusus lebih kecil daripada harga pokok produksi variabel maka sebaiknya pesanan tersebut tidak diterima karena dapat merugikan laba perusahaan (Prawironegoro dan Purwanti, 2015). Namun apabila pesanan khusus tersebut tidak hanya memerlukan tambahan biaya variabel saja, tetapi juga biaya tetap, dimana harus beroperasi diatas kapasitas yang tersedia, hal ini berarti harga jual pesanan khusus harus lebih besar dibandingkan biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetapnya ( Tutik dan Nita, 2020)

UD. Indo Pelangi Steel yakni perusahaan yang beroperasi di bidang produksi aneka alat pertukangan berbahan stainless steel antara lain cetok stainless, cangkul stainless, bata ringan stainless, pisau stainless, kitchen set, grill stainless dan berbagai macam kebutuhan berbahan dasar stainless steel. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2014 dan mendapatkan Surat Ijin Usaha Perdagangan pada tahun 2014. Pemasaran produknya sudah sampai luar Jawa ( Lombok, Kalimantan, Sumbawa) dengan tenaga kerja sebanyak 15 orang.

Menurut Tuan Agnos selaku pemilik UD pada hari Selasa, 19 Januari 2021 mengatakan sebagai berikut:

*“UD Indo Pelangi Steel pada awal berdirinya belum berpikir untuk memanfaatkan kapasitas menganggur, karena pada dasarnya menjual produk pada pasar utama menurut saya sudah sangat menguntungkan. Akan tetapi pada awal tahun 2015 kami mencoba memanfaatkan kapasitas menganggur untuk pesanan khusus dengan pasar yang berbeda, walaupun untuk pencatatnya masih tradisional”.*

Untuk mendapatkan informasi yang lebih lanjut peneliti juga melakukan wawancara kepada Mbak Trio, selaku bagian keuangan pada hari Rabu, 20 Januari 2021 mengatakan sebagai berikut:

*“Kami sebelum adanya pesanan khusus pendapatan penjualan per bulan mencapai kurang lebih Rp 150 juta. Dan setelah mendapatkan pesanan khusus yang dimana rata-rata 15 kali dalam satu bulan dengan kisaran pesanan sekitar 500 pcs, dapat membuktikan sedikit bisa menambahkan laba pada UD kami”.*

Penelitian tentang biaya relevan telah banyak diteliti oleh peneliti lain. Dalam penelitian Rita Martini (2020) menunjukkan bahwa berdasarkan analisis biaya relevan dapat diketahui keputusan perusahaan untuk menerima pesanan khusus memberikan laba bagi perusahaan walaupun harga yang ditawarkan pembeli merupakan harga di bawah penjualan normal dan ukuran yang diminta pembeli diluar dari ukuran normal penjualan perusahaan. Penelitian Fatmawati (2019) perusahaan belum melakukan analisis biaya relevan untuk mempertimbangkan menerima atau menolak pesanan khusus, sehingga informasi yang didapatkan perusahaan tepat untuk pengambilan keputusan tersebut.

Dari uraian di atas peneliti ingin menganalisis aktifitas produksi perusahaan yang ada guna untuk memperhitungkan penerapan biaya relevan pada perusahaan tersebut yang nantinya akan berguna bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan jangka pendek khususnya dalam masalah pesanan khusus. Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti mengambil judul “Penerapan Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus untuk Peningkatan Laba Perusahaan pada UD. Indo Pelangi Steel.”



## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian sebagai berikut: “Bagaimana penerapan biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus untuk peningkatan laba perusahaan UD. Indo Pelangi Steel?”

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah di atas, tujuan peneliti melakukan penelitian ini untuk mengetahui penerapan biaya relevan dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan atas menerima atau menolak pesanan khusus untuk peningkatan laba.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan tersebut, hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak berikut.

### **1. Manfaat Teoritis**

Didalam penelitian ini bisa membagikan pendalaman ilmu akuntansi yang lebih luas khususnya akuntansi manajemen dengan pendalaman teori analisis biaya relevan.

### **2. Manfaat Praktis**

#### **a. Bagi Perusahaan**

Untuk bantuan pemikiran untuk UD. Indo Pelangi Steel guna menaikkan laba dengan memakai analisis biaya relevan. Diharapkan bisa membagikan kegunaan bagi usaha lain maupun sejenis tentang penggunaan analisis biaya relevan untuk menaikkan laba perusahaan.

b. Bagi Akademik

Untuk menambah referensi bagi peneliti berikutnya berhubungan dengan analisis biaya relevan guna mengambil sebuah keputusan didalam menaikkan laba perusahaan yang dapat digunakan dalam perusahaan yang sama atau bentuk usaha yang berbeda lainnya.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah hasil-hasil penelitian terdahulu yang menjadi acuan bagi peneliti dalam melakukan penelitiannya, antara lain sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Penelitian dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Penerapan Perhitungan Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus (Rita Martini dkk:2020)	Tujuan penelitian ini untuk mengetahui biaya relevan dalam menentukan keputusan untuk menerima atau menolak permintaan spesifik dari pembeli	Analisis data dalam penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif	Hasil dari penelitian ini adalah manajemen perusahaan perlu memperhitungkan biaya relevan dalam membuat keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.
2.	Informasi Akuntansi Diferensial Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Menyewa Atau Membeli Gedung Pada PT. BPR Millenia Kantor Cabang Paal Dua (Miranda Ellora Kotambunan dkk: 2020)	Tujuan penelitian ini untuk menentukan apakah informasi akuntansi diferensial dapat digunakan sebagai alat pengambilan keputusan menyewa atau membeli gedung sebagai tempat kantor cabangnya.	Analisis data dalam penelitian ini yaitu kualitatif dengan pendekatan deskriptif.	Hasil dari penelitian ini adalah keputusan terbaik PT. BPR Millenia Kantor Cabang Paal Dua untuk melakukan penyewaan gedung dibandingkan membeli gedung.

No	Penelitian dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
3.	Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Pada UD. Dwi Tunggal Lumajang (Fatmawati dkk: 2019).	Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah peranan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus untuk meningkatkan laba perusahaan pada UD. Dwi Tunggal Lumajang sudah tepat.	Analisis data dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif.	Hasil dari penelitian ini bahwa harga pokok produksi per kg sebesar Rp 45.500 sedangkan harga jual normal yang ditawarkan perusahaan sebesar Rp 65.000, sehingga perusahaan memperoleh laba sebesar Rp 19.500 per kg.
4.	Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Bahan Baku Ikan Gurami Untuk Meningkatkan Laba Pada RM Hargo Dumilah (Yulistina :2018)	Tujuan penelitian ini untuk mengetahui perbedaan perhitungan ketika memutuskan untuk membeli bahan baku untuk meningkatkan keuntungan di RM Dumilah Hargo.	Analisis data dalam penelitian ini yaitu metode kuantitatif.	Hasil analisis perhitungan biaya diferensial menunjukkan lebih menguntungkan memproduksi sendiri karena adanya penghematan biaya dan selisih laba.

No	Penelitian dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
5.	Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Untuk Peningkatan Laba Perusahaan Pada UD. Budi Tukul (Dinnadia Desi Maharatih: 2017)	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui laba rugi perusahaan dengan menggunakan metode ex post facto	Analisis data dalam penelitian ini yaitu pendekatan kuantitatif	Hasil penelitian ini adalah UD Budi Tukul menerima pesanan khusus dari toko furniture berupa lemari 7 unit.
6.	Analisis Biaya Peluang Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau memproduksi Sendiri Bahan Baku Olahan Pada CV. Karmelindo (Rissard Koyongian dkk: 2016)	Tujuan penelitian ini untuk melakukan keputusan membeli atau memproduksi sendiri bahan baku menggunakan biaya peluang.	Analisis data dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif.	Sebaiknya perusahaan CV. Karmelindo memproduksi sendiri bahan baku untuk biji pala karena dapat melakukan penghematan biaya dan juga lebih menguntungkan.

Berdasarkan penelitian - penelitian terdahulu, maka adapun persamaan dan perbedaan yang akan dideskripsikan pada tabel 2.2 berikut:

**Tabel 2.2**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

<b>No.</b>	<b>Penelitian</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>
1.	Penerapan Perhitungan Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus (Rita Martini dkk:2020)	Persamaannya adalah sama sama menggunakan perhitungan biaya relevan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus.	Data yang diambil dalam penelitian terdahulu hanya untuk pengambilan keputusan pesanan khusus saja. Sedangkan penelitian sekarang untuk menentukan merima atau menolak pesanan khusus dalam peningkatan laba perusahaan.
2.	Informasi Akuntansi Diferensial Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Menyewa Atau Membeli Gedung Pada PT. BPR Millenia Kantor Cabang Paal Dua (Miranda Ellora Kotambunan dkk: 2020)	Sama – sama bertujuan untuk pengambilan keputusan terbaik untuk perusahaan dalam meminimalkan pengeluaran untuk memperoleh laba yang diinginkan.	Penelitian terdahulu menggunakan informasi akuntansi diferensial sebagai alat pengambilan keputusan sedangkan penelitian sekarang menggunakan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan.
3.	Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Pada UD. Dwi Tunggal Lumajang (Fatmawati dkk: 2019)	Persamaannya adalah sama sama menggunakan perhitungan biaya relevan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus.	Penelitian terdahulu pada objeknya sudah melakukan penerapan biaya relevan, sedangkan penelitian sekarang pada objek penelitian belum menerapkan perhitungan biaya relevan.

No.	Penelitian	Persamaan	Perbedaan
4.	Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Bahan Baku Ikan Gurami Untuk Meningkatkan Laba Pada RM Hargo Dumilah (Yulistina :2018)	Analisis biaya yang digunakan sama – sama bertujuan dalam meningkatkan laba perusahaan.	Penelitian terdahulu menggunakan analisis biaya untuk membeli atau memproduksi sendiri. Sedangkan penelitian sekarang menggunakan analisis biaya untuk menerima atau menolak pesanan khusus.
5.	Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Untuk Peningkatan Laba Perusahaan Pada UD. Budi Tukul (Dinnadia Desi Maharatih: 2017)	Pengambilan keputusan sama – sama menggunakan analisis biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya hanya pada objeknya saja. Kalau peneliti terdahulu menggunakan UD. Budi Tukul yang mana perusahaannya bergerak dibidang furniture, penelitian sekarang pada UD. Indo Pelangi Steel yang bergerak dibidang aneka alat
6.	Analisis Biaya Peluang Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Bahan Baku Olahan Pada CV. Karmelindo (Rissard Koyongian dkk: 2016)	Persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah sama menggunakan biaya peluang dalam pengambilan keputusannya.	Penelitian terdahulu menggunakan biaya peluang dalam pengambilan keputusan membeli atau memproduksi bahan baku sedangkan penelitian sekarang menggunakan biaya peluang/ relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

## **2.2. Kajian Teoritis**

### **2.2.1 Biaya**

#### **2.2.1.1 Pengertian Biaya**

Salman dan Kautsar (2013) berpendapat bahwa biaya adalah nilai tukar dan bisa dibuat untuk menjamin manfaat. Mulyadi (2014) berpendapat bahwa nilai adalah korban dari sumber daya ekonomi, diukur dalam satuan moneter, yang terjadi atau dapat terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan menurut Mu'awanah (2015) biaya merupakan aliran keluar atau penggunaan aktiva, atau terjadinya utang (atau kombinasi di antara keduanya) dari penyerahan atau produksi barang, penyerahan jasa atau pelaksanaan kegiatan utama suatu perusahaan. Ini diperkuat lagi oleh pendapat (Salman, Kautsar dan Farid, 2016) mengemukakan bahwa pengeluaran ialah uang tunai atau setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan produk atau layanan yang diharapkan bermanfaat bagi keuntungan organisasi saat ini atau di masa depan.

Oleh sebab itu, biaya merupakan aliran sumber daya, dihitung dalam rata uang, yang dikeluarkan untuk membeli atau membayar persediaan, layanan, tenaga kerja, produk, peralatan, dan barang-barang lain yang digunakan untuk keperluan bisnis atau lainnya. Biaya peluang mengacu pada setiap alternatif yang dikorbankan untuk melakukan pekerjaan lain yang lebih bernilai (Purwaji, 2017).

Menurut Mulyadi, buku akuntansi biaya (2015) menyatakan bahwa “pengeluaran adalah pengorban dari sumber daya keuangan yang telah dibuat atau dapat diukur dalam istilah moneter untuk tujuan tertentu”.

Ada 4 elemen awal untuk mendefinisikan biaya tersebut, di antaranya:



- Pengeluaran adalah korban dari sumber daya keuangan,
- Itu diukur pada unit moneter,
- Apa yang terjadi atau apa yang bisa terjadi,
- Loyalitas sumber keuangan digunakan guna tujuan tertentu.

Beberapa literatur menunjukkan bahwa itu ialah dedikasi ekonomi, yang nilainya diukur didalam unit moneter guna menggapai maksud dari perusahaan.

#### 2.2.1.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi menurut Mu'awanah (2015) dapat diartikan sebagai proses pengelompokkan secara sistematis atau keseluruhan elemen yang ada kedalam golongan-golongan yang lebih ringkas untuk memberikan informasi secara akurat. Seperti yang telah diketahui bahwa tujuan akuntansi manajemen adalah menyajikan informasi yang telah diperlukan oleh manajemen dalam melaksanakan fungsinya dimana informasi yang disajikan banyak berhubungan dengan biaya. Agar informasi biaya yang disajikan bermanfaat untuk berbagai tingkat manajemen, maka akuntansi manajemen harus dapat menggolongkan biaya sesuai dengan informasi yang dibutuhkan manajer yang kemudian informasi ini mendorong timbulnya berbagai cara penggolongan biaya (Sodikin, 2015).

Menurut Siregar (2015), pengklasifikasian biaya sebagai berikut:

1. Hubungan biaya dengan produk. Berdasarkan hubungannya dengan produk, biaya dapat digolongkan menjadi dua:

a. Biaya langsung (*Direct Cost*)

Biaya yang dikeluarkan atau dibebankan dimana biaya tersebut bisa langsung dihubungkan dengan obyek yang dibiayai atau dibebani.

b. Biaya tidak langsung (*Indirect Cost*)

Biaya yang dikeluarkan atau dibebankan dimana biaya tersebut tidak bisa dihubungkan dengan obyek yang dibebani atau dibiayai.

2. Hubungan biaya dengan volume kegiatan. Berdasarkan hubungannya dengan perusahaan kegiatan ini, biaya diklasifikasikan menjadi tiga (Suwarjeni, 2015):

a. Biaya Tetap

Biaya yang sebagai keseluruhan tidak erubah dengab perubahan volume produksi yang mempunyai ciri-ciri antara lain:

- 1) Penurunan biaya per unit bila volume bertambah dengan jenjang yang relevan
- 2) Jumlah keseluruhan yang tetap dalam jenjang yang relevan.

b. Biaya variable

Biaya yang jumlah totalnya selalu berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. besar kecilnya total biaya variabel dipengaruhi oleh besar kecilnya volume produksi/ penjualan secara proporsional.

c. Biaya semi variable

Biaya totalnya selalu berubah tetapi tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. berubahnya biaya ini tidak dalam tingkat perubahan yang konstan. Biaya ini dapat dikelompokkan pada tingkat perubahan semakin tinggi dan yang

tingkat perubahannya semakin rendah, di dalam biaya semi variabel terkandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

3. Hubungan biaya dengan pengambilan keputusan. Berdasarkan hubungannya dengan pengambilan keputusan ini, biaya dapat diklasifikasikan menjadi dua (Supriyono, 2012):

a. Biaya relevan

Biaya masa depan yang berada pada berbagai macam alternatif. Biaya tersebut akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan.

b. Biaya tidak relevan

Biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan oleh karena itu perlu diperhitungkan lagi.

#### 2.2.1.3 Pengertian biaya relevan

Didalam mengelola perusahaan sehari-hari seringkali manajemen dihadapkan kepada berbagai masalah pengambilan keputusan (Hafizah, Arifulsyah, Nurulita, 2017). Keputusan yang diambil manajemen akan berhubungan dengan pemilihan berbagai macam alternatif yang akan dilaksanakan untuk waktu yang akan datang sebelum sesuatu tersebut terjadi, keputusan yang diambil dapat berhubungan dengan pemilihan dua macam alternatif atau pemilihan lebih dari dua macam alternatif (Masiyah, 2019). Dari segi pengaruh pengambilan keputusan terhadap kegiatan yang direncanakan, atau akan dilaksanakan untuk waktu yang akan datang, pengambilan keputusan dapat digolongkan menjadi dua, yaitu: (a)

Pengambilan keputusan yang berhubungan dengan perencanaan jangka pendek, (b) Pengambilan keputusan yang berhubungan dengan perencanaan jangka panjang (Sodikin, 2015).

Semua bentuk pengambilan keputusan oleh manajemen harus mempertimbangkan semua faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan tersebut, salah satu faktor penting yang mempengaruhi pengambilan keputusan adalah faktor biaya yang disebut dengan biaya relevan. Pengertian biaya relevan adalah hubungan dengan atau bertalian erat dengan masalah yang dihadapi, sedangkan biaya relevan adalah meliputi semua biaya yang akan terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan, karena biaya tersebut harus dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan tertentu tersebut (Supriyono, 2012).

Biaya relevan adalah suatu konsep biaya yang dapat digunakan dalam keputusan tertentu yang berhubungan dengan alternatif yang akan dipilih. Dua kriteria biaya relevan adalah: (1) diperkirakan akan terjadi di masa yang akan datang, dan (2) berbeda di antara berbagai alternatif (Samyrn, 2006). Seringkali biaya relevan dikenal dengan biaya marginal atau biaya tambahan (inkremental). Istilah biaya marginal digunakan secara luas oleh ahli-ahli ekonomi. Sedangkan para insinyur pada umumnya berbicara mengenai biaya inkremental untuk tambahan biaya yang dikeluarkan apabila suatu proyek atau suatu pelaksanaan pekerjaan diperluas di luar tujuan yang ditetapkan semula. Biaya relevan adalah biaya yang diperkirakan nantinya akan muncul yang berbeda di antara berbagai alternatif (Witjaksono 2013). Walaupun tidak ada aturan umum untuk membedakan antara biaya relevan dengan biaya tidak relevan terhadap suatu keputusan, namun dapat

dikatakan biaya relevan: sebagai informasi yang akan mempengaruhi atau mengubah hasil dari suatu proses pengambilan keputusan (Munawir, 2002).

Untuk mengidentifikasi bahwa biaya tersebut relevan atau tidak dalam suatu keputusan, maka pendekatan manajer dalam menganalisis biaya perlu melakukan langkah-langkah menurut Samyrn (2006) sebagai berikut:

- 1) Kumpulkan semua biaya yang akan terjadi yang berkaitan dengan tiap alternatif yang akan dipertimbangkan
- 2) Eliminasi biaya-biaya yang merupakan biaya tenggelam
- 3) Eliminasi biaya-biaya yang tidak boleh di antara berbagai alternatif
- 4) Buat keputusan berdasarkan biaya yang tersisa. Biaya-biaya ini akan menjadi biaya relevan atau biaya terhindarkan, oleh karena itu relevan dipertimbangkan dalam pembuatan keputusan yang akan diambil.

Menurut Mu'awanah (2015) dalam akuntansi manajerial, istilah biaya yang dapat dihindari, biaya diferensial, biaya inkremental, dan biaya relevan sering kali digunakan secara bergantian. Untuk mengidentifikasikan biaya yang dapat dihindari dalam pengambilan keputusan tertentu dan apakah biaya tersebut relevan, langkah-langkah berikut ini perlu dilakukan:

- 1) Hilangkan biaya dan manfaat yang tidak berbeda di antara berbagai alternatif. Biaya tidak relevan ini terdiri atas :
  - a. Biaya tertanam
  - b. Biaya masa depan yang tidak berbeda di antara berbagai alternatif.

2) Gunakan biaya dan manfaat yang tersisa yang berbeda di antara berbagai alternatif dalam pengambilan keputusan. Biaya yang tersisa tersebut adalah biaya diferensial, atau biaya yang dapat dihindari.

Dalam pemilihan alternatif, hanya biaya yang relevan saja yang harus dipertimbangkan. Adapun definisi biaya relevan yaitu; “Biaya relevan dimaksud adalah semua biaya yang akan terjadi sehingga biaya dan pendapatan pada masa datang, kecuali *Unavoidable Cost*, yaitu meliputi: *sunk* dan biaya yang tidak berbeda” (Nurhidayat, Santoso, Wijaya, 2020).

Biaya relevan untuk pengambilan keputusan didasarkan kepada konsep “*different analysis for different purpose*” yang berarti bahwa untuk tujuan yang berbeda diperlukan analisa yang berbeda pula, dengan kata lain diperlukan analisa yang berbeda (termasuk analisa biaya relevan) untuk tujuan (pengambilan keputusan) yang berbeda. Oleh karena itu terdapat beberapa konsep biaya relevan untuk berbagai keputusan yang akan dibahas sebagai berikut (Muqodim, 2005):

a. *Differencial Cost*

Adalah biaya yang berbeda pada berbagai alternatif pengambilan keputusan yang mungkin untuk dipilih. Dalam pengambilan keputusan, biaya diferensial dibandingkan dengan penghasilan diferensial (*differential revenues*) untuk menentukan besarnya laba diferensial (*differencial income*).

b. *Treceable Cost*

Adalah biaya dapat diikuti jejaknya pada produk, pesanan, pusat biaya, departemen, atau divisi tertentu di dalam suatu perusahaan.

c. *Replacement Cost*

Pengambilan keputusan dapat berhubungan dengan biaya pengganti atau harga pokok pengganti, yaitu biaya yang berhubungan dengan penggantian suatu aktiva atau jasa yang akan terjadi (*future cost*) di waktu yang akan datang pada saat diadakan penggantian.

d. *Opportunity Cost*

Biaya kesempatan baik digunakan untuk mengukur keuntungan atau kerugian antara alternatif untuk tetap beroperasi pada keadaan semula atau memilih kesempatan baik yang berupa alternatif-alternatif lainnya yang tersedia.

e. *Imputed Cost*

Biaya imputed disebut pula dengan biaya hipotesis adalah biaya yang sebenarnya tidak terjadi. Dipandang dari segi pengambilan keputusan tertentu biaya imputed seringkali harus dipertimbangkan untuk perbandingan dan analisa biaya. Karena biaya imputed sebenarnya tidak terjadi maka biaya tersebut tidak akan memerlukan pengeluaran kas dan tidak akan dicatat dalam akuntansi perusahaan (Supriyono, 2012).

f. *Incremental Cost*

Adalah biaya-biaya yang ditambahkan atau biaya-biaya yang tidak akan dikorbankan apabila suatu alternatif (proyek) tertentu tidak dipilih untuk dilaksanakan.

g. *Cash Cost*

Biaya kas disebut pula dengan istilah biaya tunai, atau biaya ke luar dari saku (*out-of-pocket cost*). Biaya kas adalah biaya yang akan memerlukan

pengeluaran kas sebagai akibat dari keputusan manajemen (Supriyono, 2001).

#### h. *Sunk Cost*

Adalah biaya yang dalam situasi tertentu tidak dapat diperoleh kembali. Pengeluaran yang telah dilakukan pada masa lalu, umumnya tidak dapat diperoleh kembali. Misalnya dalam keputusan memilih alternatif untuk tetap memakai aktiva tetap lama atau mengganti dengan aktiva tetap baru, nilai buku aktiva tetap lama merupakan biaya sunk yang tidak relevan untuk dipertimbangkan dalam rencana penggantian tersebut.

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa yang dimaksud dengan biaya relevan adalah biaya yang perlu diperhitungkan dalam mengambil biaya relevan adalah biaya yang perlu diperhitungkan dalam mengambil keputusan untuk memilih beberapa alternatif yang akan diambil berbeda-beda (Supriyono, 2007).

### **2.2.2 Pengambilan Keputusan**

#### **2.2.2.1 Pengertian Pengambilan Keputusan**

Pengambilan keputusan merupakan sesuatu yang tidak dapat kita hindari. Tindakan apapun yang kita lakukan tidak terlepas dari pengambilan keputusan. Dalam proses manajemen pendidikan sangat diperlukan pengambilan keputusan yang tepat agar keputusan yang diambil benar-benar relevan. Tapi dalam praktiknya masih banyak yang mengabaikan dan tidak menguasai teori-teori dan proses pengambilan keputusan (Syamsi, 2000).



#### 2.2.2.2 Langkah-langkah pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan menurut Mulyadi (2001) dilaksanakan melalui empat langkah, yaitu:

##### 1. Pengakuan dan perumusan masalah atau kesempatan

Keputusan yang harus diambil oleh manajemen kemungkinan merupakan respon terhadap:

###### a. Peristiwa yang mengandung masalah

Sebagai contoh, jika manajemen menerima informasi bahwa biaya produk per unit sesungguhnya masih berada di atas *target cost*, informasi dapat menjadi pemicu timbulnya kesadaran untuk mengambil keputusan mengenai program pengurangan biaya yang harus dipilih untuk mencapai *target cost*.

###### b. Ancaman yang dirasakan ada

Pengambilan keputusan juga dapat dipicu oleh adanya ancaman yang berupa hadirnya pesaing baru yang sangat agresif memasuki pasar dengan harga produknya jauh dibawah harga yang ditawarkan perusahaan (Munawir, 2002).

###### c. Kesempatan yang diperkirakan

Kesempatan yang dipandang akan memberikan peluang bisnis bagi perusahaan juga dapat membantu memicu timbulnya keputusan.

##### 2. Pencarian tindakan alternatif dan pengklasifikasian masing-masing

Jika masalah atau kesempatan telah selesai dirumuskan, manajemen kemudian mencari alternatif tindakan untuk memecahkan masalah tersebut

dan menghitung secara kuantitatif konsekuensi setiap alternatif tindakan tersebut (Tejo, 2015). Dalam mencari tindakan alternatif, manajemen dapat melihat pengalaman yang sama yang terjadi di masa lalu dan menggunakan pemecahan masalah yang pernah berhasil digunakan untuk memecahkan masalah yang sama di masa lalu (Sujarweni, 2016).

### 3. Pemilihan alternatif optimum atau alternatif memuaskan

Tahap yang paling pelik dalam proses pengambilan keputusan adalah pemilihan satu dimana alternatif yang dapat dipilih. Meskipun tahap ini tampak rasional, namun pemilihan akhir sering kali lebih didasarkan atas pertimbangan yang bersifat politis dan psikologis daripada pertimbangan secara ekonomis rasional (Sujarweni, 2015).

### 4. Implementasi dan penindaklanjutan

Berhasil atau tidaknya pilihan akhir tergantung atas efisiensi implementasi alternatif yang dapat dipilih. Implementasi hanya akan berhasil jika individu yang memiliki pengendalian terhadap sumber daya organisasi yang diperlukan untuk melaksanakan keputusan tersebut.

## **2.2.3 Laba**

### 2.2.3.1 Pengertian Laba

Perbedaan dalam realisasi pendapatan dari transaksi bisnis untuk produk tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan itu (Harahap, 2004).

Definisi laba yang diadopsi dalam sistem akuntansi saat ini adalah laba, yang menggambarkan perbedaan antara laba berbasis akrual dan ukuran biaya.

Pemahaman semacam ini memfasilitasi pengukuran objektif dan pelaporan pendapatan. Insinyur akuntansi berharap laba tersebut bermanfaat bagi pengguna laporan keuangan, terutama investor dan kreditor (Suwardjono, 2005).

#### 2.2.3.2 Perencanaan Laba

Rencana laba (*profit plan*) adalah perumusan rencana bisnis untuk menggapai tujuan dan sasaran perusahaan. laba sangat penting untuk perancangan anggaran perusahaan karena tujuan utama perancangan yaitu untuk menentukan keuntungan(Syamsi, 2000).. Anggaran adalah rencana yang diekspresikan baik secara finansial maupun kuantitatif.

Rencana laba perusahaan terdiri dari rincian anggaran operasional dan laporan keuangan anggaran Perencanaan penghasilan yang tepat sulit karena faktor eksternal yang mempengaruhi usaha yang Anda miliki. Kemampuan tersebut mencakup pergantian didalam teknologi, perilaku sosial, dan faktor politik. Kekuatan-kekuatan ini umunya di luar kendali perusahaan, dan skala serta arah perubahan seringkali sulit diprediksi (Mursyidi, 2008).

#### 2.2.4 Penerapan Biaya Relevan untuk Pengambilan Keputusan

Mengambil keputusan yang bersifat taktis dapat diartikan sebagai suatu upaya untuk memilih alternatif yang terbaik dari berbagai alternatif yang ada dengan tujuan yang bersifat jangka pendek atau sasaran yang bersifat antara (bukan sasaran tembak yang sebenarnya) (Djani, 2011). Menerima pesanan khusus dengan harga di bawah normal untuk memanfaatkan kapasitas menganggur agar laba perusahaan meningkat tahun ini merupakan salah satu contoh keputusan yang bersifat taktis. Keputusan yang bersifat taktis walaupun bersifat jangka pendek,

tetapi harus disadari bahwa keputusan tersebut mempunyai konsekuensi yang bersifat jangka panjang (Amrin, 2019). Membeli *spare part* dari luar boleh jadi menurunkan biaya perusahaan, tapi untuk jangka panjang dapat membawa konsekuensi ketergantungan perusahaan pada *supplier*. Berikut ini akan disajikan beberapa manfaat yang diperoleh dari biaya relevan terutama dalam pengambilan keputusan jangka pendek sebagaimana yang dikemukakan oleh Mulyadi (2005), yaitu sebagai berikut:

1. Membeli atau membuat sendiri
2. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk
3. Menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan.
4. Menerima atau menolak pesanan khusus.

Penjelasan dari definisi tersebut di atas, akan diuraikan satu persatu berikut ini:

1. Membeli atau membuat sendiri

Keputusan membeli atau membuat sendiri dihadapi oleh manajemen terutama dalam perusahaan yang produknya terdiri dari berbagai komponen dan yang memproduksi berbagai jenis produk. Berbagai alternatif yang kemungkinan dihadapi oleh manajemen dalam pengambilan keputusan membeli atau membuat sendiri menurut (Muqodim, 2005) yaitu:

- a. Keputusan membeli atau membuat sendiri yang dihadapi oleh perusahaan yang sebelumnya memproduksi sendiri produk, kemudian mempertimbangkan akan membeli produk tersebut dari pemasok luar.

- b. Keputusan membeli atau membuat sendiri yang dihadapi oleh perusahaan yang sebelumnya produk-produk tertentu dari pemasok luar, kemudian mempertimbangkan akan memproduksi sendiri produk tersebut.

## 2. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk

Adakalanya manajemen puncak dihadapkan pada pilihan menjual produk tertentu pada kondisinya sekarang atau memprosesnya lebih lanjut menjadi produk lain yang lebih tinggi harga jualnya. Informasi akuntansi relevan yang diperlukan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan macam ini adalah pendapatan relevan dengan biaya relevan jika alternatif memproses lebih lanjut dipilih. Berbagai alternatif yang mungkin dihadapi oleh manajemen dalam pengambilan keputusan menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk menurut (Sodikin, 2015) adalah sebagai berikut:

- a. Tidak diperlukan tambahan fasilitas produksi
- b. Diperlukan tambahan fasilitas produksi

## 3. Menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan.

Perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk (*product line*) atau yang memiliki beberapa departemen penghasil laba, adakalanya manajemen puncak menghadapi salah satu produknya atau salah satu departemennya mengalami kerugian usaha yang diperkirakan akan berlangsung terus. Menghadapi kondisi ini, manajemen perlu mempertimbangkan keputusan menghentikan atau tetap melanjutkan

produksi atau kegiatan usaha departemen yang mengalami kerugian tersebut. Dua kemungkinan yang dihadapi oleh manajemen dalam pengambilan keputusan menghentikan atau melanjutkan produksi atau kegiatan menurut (Siregar, 2015) yaitu:

- a. Fasilitas produksi yang lama dihentikan pemakaiannya
- b. Fasilitas produksi lama dapat dimanfaatkan dalam kegiatan bisnis yang lain

#### 4. Menerima atau menolak pesanan

Umunya perusahaan membangun pabriknya dengan kapasitas yang mampu memenuhi permintaan pasar tertinggi untuk beberapa tahun yang akan datang. Jika perusahaan pebriknya dengan kapasitas yang hanya mampu memenuhi permintaan pasar sekarang, hal ini akan berakibat dilakukannya ekspansi psbrik secara terus menerus dengan demikian, umunya perusahaan memiliki kapasitas yang menganggur, yang seringkali mendorong manajemen puncak untuk mempertimbangkan penetapan harga jual di bawah harga jual normal. Tentu saja penetapan harga jual yang demikian hanya diterapkan pada pesanan khusus yang tidak berdampak terhadap penjualan yang reguler (Mulyadi, 2001).

#### **2.2.5 Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus**

Pesanan khusus adalah penjualan yang harganya di bawah harga pasar karena perusahaan ingin menggunakan kapasitas yang menganggur (Prawironegoro & Purwanti, 2013). Sedangkan Samyrn (2001) menyatakan pesanan khusus merupakan alternatif pesanan pembelian yang tidak teratur di luar kegiatan

produksi normal perusahaan. perbedaannya dengan analisis keputusan membuat atau membeli, dalam kasus ini terdapat pihak luar yang membeli barang dengan sifat pesanan khusus. Pihak perusahaan yang memepertimbangkan alternatif berada pada posisi sebagai pemasok bagi pihak luar.

Dalam kasus membuat atau membeli, pihak perusahaan yang membuat pertimbangan berada pada posisi sebagai calon pembeli. Oleh karena itu faktor yang dipertimbangkan adalah harga beli dan biaya terhindarkan bila melakukan pembelian. Sedangkan dalam kasus pesanan khusus yang dipertimbangkan adalah biaya tambahan dan pendapatan tambahan bila menerima pesanan tersebut, sekalipun untuk sementara diketahui bahwa harga yang diminta oleh pembeli berada di bawah biaya produksi normal (Supriyono, 2001).

Syarat yang harus dipenuhi agar pesanan khusus dapat diterima, menurut Supriyono (2007) adalah:

1. Kapasitas produksi perusahaan masih ada yang menganggur
2. Adanya pemisahan pasar antara penjualan reguler dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus.

Adapun kriteria pesnaan khusus menurut Mu'awanah (2015) sebagai berikut:

1. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal bahkan sering kali harga yang diminta konsumen berada di bawah biaya yang besar dan harga jualnya di atas baiaya variabel.
2. Ada kapasitas produksi atau mesin yang belum seluruhnya terpakai atau menganggur dan masih mampu untuk melayani pesanan khusus.

3. Pertambahan biaya tidak melebihi pertambahan penghasilan dari pesanan khusus tersebut.
4. Tidak ingin kehilangan pelanggan yang ada.
5. Tidak ingin kehilangan pelanggan yang prospektif.

Menurut Syamsi (2000) ada beberapa tahapan yang harus dilakukan sebelum menerima atau menolak pesanan khusus yaitu:

1. Mengumpulkan biaya dan manfaat dari adanya pesanan khusus tersebut.
2. Menganalisis dan mengeliminasi biaya dan manfaat yang tidak relevan.
3. Membuat resume biaya/manfaat dari adanya pesanan khusus tersebut.
4. Melakukan penerimaan atau penolakan pesanan khusus:
  - a. Jika biaya yang dikeluarkan  $>$  manfaat yang diperoleh maka pesanan ditolak
  - b. Jika biaya yang dikeluarkan  $<$  manfaat yang diperoleh maka pesanan diterima

Dampak adanya pesanan khusus adalah jumlah biaya produksi meningkat dari pada jumlah biaya produksi pada produksi regulernya. Peningkatan biaya produksi tersebut terjadi karena adanya tambahan biaya akibat pesanan khusus. Semakin banyak jumlah pesanan khusus maka biaya diferensial yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan juga akan semakin besar (Masiyah, 2019). Akan tetapi peningkatan biaya tersebut juga diimbangi dengan adanya peningkatan pendapatan perusahaan akibat adanya pesanan. Jika pendapatan yang diterima dari pesanan khusus lebih besar dari biaya diferensial yang dikeluarkan maka pesanan khusus sebaiknya diterima dan begitu sebaliknya. Dalam hal ini pesanan khusus tidak



hanya berdampak negatif terhadap peningkatan biaya produksi tetapi juga berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan perusahaan (Sudirman, 2019).

Selain mempunyai dampak positif dan negatif, pesanan khusus juga mempunyai manfaat penting bagi perusahaan yaitu dapat meningkatkan laba perusahaan. dengan memanfaatkan kapasitas yang menganggur perusahaan dapat menerima pesanan khusus dari pembeli untuk meningkatkan penjualan. Semakin besar tingkat penjualan perusahaan maka laba yang diperoleh juga akan semakin meningkat (Samyryn, 2001).

## **2.2.6 Integrasi Islam**

### **2.2.6.1 Biaya dalam Islam**

Dalam istilah Islam, itu dianggap biaya jika sebenarnya dihabiskan untuk kepentingan ini. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa inti akuntansi mempertahankan basis kas didalam anggrannya, untuk biaya yang sebenarnya belum dikeluarkan tidak diakui sebagai biaya (Siswanti dan Fauziah, 2020).

Arief Wibowo dalam papernya yang berjudul “Akuntansi Biaya Berbasis Syari’ah” menjelaskan bahwa setiap transaksi atau aktivitas perusahaan dalam Islam harus ada kejelasan tidak boleh ada unsur yang samar (gharar) sehingga penetapan biaya dilakukan per aktivitas.

Allah berfirman dalam surat At Taghabun ayat 16:

فَاتَّقُوا اللَّهَ مَا اسْتَطَعْتُمْ وَأَطِيعُوا وَأَنْفِقُوا خَيْرًا لِّأَنْفُسِكُمْ ۚ وَمَنْ يُوقَ شُحَّ  
نَفْسِهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Artinya:

*“Maka bertaqwalah kamu kepada Allah menurut kesanggupanmu dan dengarlah serta ta’atlah; dan nafkahkanlah nfkah yang baik untuk dirimu. Dan barangsiapa yang dipelihara dari kekikiran dirinya maka mereka itulah orang-orang yang beruntung” (QS. At Taqghabun: 16).*

Oleh karena itu sedapat mungkin harus dicari biaya yang benar-benar terpakai baik dengan metode *high and low point*, metode *scattergraph*, atau dengan metode kuadrat terkecil. Jika jumlahnya tidak benar-benar tepat itu adalah hal yang wajar karena hasil tersebut merupakan estimasi sebagai upaya untuk mengontrol biaya yang akan dikeluarkan (Purwaji, 2017).

Allah juga berfirman dalam surat Al Baqarah ayat 286:

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ ۚ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا ۚ رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ۚ وَاعْفُ عَنَّا وَاعْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا ۚ أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ٢٨٦ - ٤

Artinya:

*“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya, ia mendapat pahal (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat sikasa (dari kejahatan) yang dikerjakannya, (mereka berdoa): “ Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum Kami jika Kami lupa atau Kami tersalah. Ya Tuhan Kami, janganlah Engkau bebaskan kepada Kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebaskan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan Kami, janganlah Engkau pikulkan kepada Kami apa yang tak sanggup Kami memikulnya. Beri maafilah Kami; ampunilah Kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah penolong Kami, Maka tolonglah Kami terhadap kaum yang kafir” (QS. Al Baqarah: 286).*

Ayat di atas berkaitan sekali dengan iaya yang dikeluarkan atau ditanggung

oleh suatu perusahaan. dari ayat tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya yang dikeluarkan tidak boleh melebihi dari pendapatan yang diterima karena akan

menyebabkan kerugian. Oleh karena itu, dalam memproduksi suatu barang harus diperhitungkan terlebih dahulu biaya yang akan dikeluarkan karena besar kecilnya biaya berpengaruh pada laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan yang dapat mengontrol tingkat pengeluarannya dengan baik maka perusahaan tersebut mempunyai kapabilitas yang baik pula. Jika jumlah biaya yang akan dikeluarkan melampaui batas kemampuan perusahaan maka sebaiknya hal tersebut perlu dipertimbangkan kembali (Harahap, 2004).

Dalam akuntansi Islam, tidak setiap pengeluaran bisa dianggap sebagai biaya. Pengeluaran yang tidak sesuai dengan syariat Islam tidak dapat diakui sebagai biaya, seperti (Khoirunnisa dan Achiria, 2019):

1. Pembelian barang haram

Islam melarang jual beli barang-barang yang haram. Transaksi yang tidak sesuai dengan ketentuan syariat, harus dihindari, sebab setiap aktivitas usaha harus dinilai halal-haramnya. Misalkan perusahaan membeli alkohol untuk suatu keperluan. Pengeluaran yang dikeluarkan untuk mendapatkan alkohol itu tidak dapat dianggap sebagai biaya tetapi dianggap sebagai rugi karena Islam melarang pemanfaatan alkohol meskipun tidak diminum.

2. Asuransi

Hai'ah Kibrail Ulama (Majelis Ulama Besar) dan Majma' Al-Fiqh Al-Islami (Dewan Fiqh Internasional) menetapkan haramnya seluruh jenis asuransi yang berjalan dengan sistem perdagangan, baik itu asuransi

jiwa, barang, atau yang lainnya karena mengandung unsur untung-untungan atau judi.

### 3. Biaya Suap

*Risywah*(suap) dalam Islam diharamkan. Rasulullah melaknat orang yang memberi suap maupun orang yang menerima suap. Pengeluaran yang dikeluarkan tidak dapat diakui sebagai biaya tetapi dianggap sebagai kerugian.

### 4. Infaq, sedekah dan wakaf

Dalam konsep Islam segala pengorbanan kita baik itu berupa materiil maupun non materiil bukanlah sebagai biaya. Akan tetapi dianggap sebagai investasi.

### 5. Pembayaran bunga bank

Sudah sangat jelas bahwa bunga bank termasuk riba yang haram. Oleh karena itu tidak dapat dianggap sebagai biaya tetapi sebagai kerugian.

### 6. Zakat

Pembayaran zakat tidaklah dapat dianggap sebagai biaya karena pada hakikatnya harta yang dizakatkan itu bukanlah milik perusahaan tetapi milik orang-orang yang berhak dizakati baik itu fakir miskin dan lainnya.

Dari pemaparan diatas, dapat kita pahami bahwa seluruh pengeluaran atau dana yang keluar dari hasil usaha tidak sepenuhnya bisa dihitung sebagai biaya, karena dalam Islam ada aturan-aturan yang harus dipenuhi, ada kewajiban yang harus kita tunaikan dan ada batasan-batasan dalam mengelola biaya dalam usaha.

### 2.2.6.2 Pengambilan Keputusan Dalam Islam

Proses pengambilan keputusan menurut (Nawawi, 1993) dalam bukunya yang berjudul “Kepemimpinan Menurut Islam”, yang bersifat apriori berlangsung sebagai berikut:

1. Menghimpun dan melakukan pencatatan serta pengembangan data, yang jika perlu dilakukan melalui kegiatan penelitian, sesuai dengan bidang yang akan di tetapkan keputusannya.
2. Menghimpun firman-firman Allah SWT dan Hadist Rasulullah SAW sebagai acuan utama, sesuai dengan bidang yang akan di tetapkan keputusannya.
3. Melakukan analisa data dengan merujuk pada firman-firman Allah SWT dan Hadist Rasulullah SAW, untuk memisahkan dan memilih yang relevan dan tidak relevan untuk di rangkai menjadi kebulatan.
4. Menetapkan keputusan yang ditetapkan, setelah meyakini tidak bertentangan dengan kehendak Allah SWT berdasarkan firman-Nya dan Hadist Rasulullah SAW.
5. Melaksanakan keputusan secara operasional dalam bentuk kegiatan-kegiatan kongkrit oleh para pelaksana.
6. Menghimpun data operasional sebagai data baru, baik yang mendukung ataupun yang menolak keputusan yang telah ditetapkan.

Dalam al-qur'an surat Al-Isra' ayat 36 telah dijelaskan sebagai berikut:

وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ ۖ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ  
أُولَٰئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولٌ ۚ

*Artinya:*

*“dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya. Sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan diminta pertanggung jawabannya”.*

Dari ayat di atas dapat disimpulkan bahwa dalam mengambil keputusan tidak boleh hanya menggunakan perkiraan atau dugaan saja agar tidak menyesal nantinya. Oleh karena itu untuk memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus manajemen memerlukan informasi biaya yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan, setelah mengetahui biaya yang akan dikeluarkan maka manajemen mengambil keputusan apakah akan menerima pesanan khusus atau menolak pesanan khusus (Amrin, 2019).

#### 2.2.6.3 Pesanan Khusus Dalam Islam

Dalam Islam pesanan khusus sering disebut sebagai bai’ Istishna’. Menurut PSAK No. 104 Istishna’ adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu yang disepakati antara (pembeli, mustashni’) dengan penjual (pembuat, shani’). Pembayaran istishna’ dapat dilakukan secara tangguh; yaitu pembayaran yang dilakukan tidak dapat saat barang diserahkan kepada pembeli, tetapi pembayaran dilakukan dalam bentuk angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.

Akad istishna’ adalah akad yang halal dan didasarkan secara syar’i di atas petunjuk Al-Qur’an, As-Sunnah dan Al-Ijma’ di kalangan muslimin. Ayat yang menjelaskan tentang Istishna’ antara lain:

Di dalam surat Al-Baqarah ayat 275, Allah berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذُكِّ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ

فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.*

Di dalam surat An Nisa ayat 29, Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”*

Ayat tersebut memerintahkan untuk tidak memakan harta sesama dengan cara yang batil, hubungan dengan istishna' adalah dalam bertransaksi dengan orang lain, seseorang dilarang merugikan pihak lainnya atau tidak saling meridhoi antara kedua pihak. Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku, maksudnya adalah jual beli yang berlaku yaitu istishna', dengan suka sama suka diantara kamu.

Selain istishna', pesanan khusus juga bisa menggunakan akad salam. Dimana as-salam adalah menjual sesuatu dengan sifat-sifat tertentu, masih dalam tanggung jawab pihak penjual tetapi pembayaran segera dan tunai. Para ulama fikih

menamakannya dengan istilah al-Mahawi'ij, artinya sesuatu yang mendesak, karena jual beli tersebut barangnya tidak ada di tempat, sementara dua belah pihak yang melakukan jual beli dalam keadaan terdesak. Pihak pemilik uang membutuhkan barang dan pemilik barang memerlukan uang, sebelum barang berada di tempat. Dalam jual beli salam, spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati oleh pembeli dan penjual di awal akad. Ketentuan harga dan barang pesanan tidak dapat berubah selama jangka waktu akad (Mujiatun, 2013).

Dalam hadist riwayat Ibn Majah yang artinya:

*“dari shuhaib ra, bahwasanya Nabi SAW berkata; ada tiga hal yang padanya berkah yaitu jual beli tangguh, jual beli muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan dirumah sendiri bukan untuk dijual” (HR Ibn Majah).*

Dengan dasar dalil diatas, maka transaksi atau jual beli dengan salam diperbolehkan. Tujuannya adalah memperoleh kemudahan dalam menjalankan bisnis, karena barangnya boleh dikirim belakangan. Jika terjadi penipuan atau barang tidak sesuai dengan pesanan, maka nasabah atau pengusaha mempunyai hak *khiyar* yaitu berhak membatalkannya atau meneruskannya dengan kompensasi seperti mengurangi harganya.

#### 2.2.6.4 Laba Dalam Islam

Dalam bahasa Arab, laba berarti pertumbuhan dalam dagang. Jual beli adalah *ribh* dan perdagangan adalah *rabihah* yaitu laba atau hasil dagang (Harahap, 2004).

Di dalam surat Al-Baqarah ayat 16, Allah berfirman:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَحَتِ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ



Artinya:

*“mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”*

Kemudian pada surat Al-Baqarah ayat 198, Allah juga berfirman:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۖ فَإِذَا أَقَضْتُم مِّنْ عَرَفَتِ  
فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ قَبْلِهِ  
لَمَنِ الضَّالِّينَ

Artinya:

*“tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy’ariilham dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat”.*

Pengertian laba dalam Al-Qur’an berdasarkan ayat di atas ialah kelebihan atau tambahan harta yang diperoleh dari usaha yang dilakukan atas modal pokok yang dikeluarkan.

Menurut Ibnu Al-Arabi laba ialah hasil dari selisih nilai awal harga pembelian dengan nilai penjualan. Sedangkan menurut ahli fuqaha laba ialah salah satu jenis pertumbuhan, yaitu penambahan pada modal pokok yang dikhususkan untuk perdagangan. Jadi laba ialah suatu penambahan pada nilai yang terdapat antara harga beli dan harga jual (Harahap, 2004).

Dasar-dasar akuntansi secara global menurut Islam yang dirangkum daei sumber-sumber hukum Islam, diantaranya (Harahap, 2004):

7. *Taqbilib dan mukhatarah* (interaksi dan resiko)

8. *Al-Muqabalah*

Adalah perbandingan antara jumlah hak milik pada akhir periode pembukuan dan hak milik pada awal periode yang sama, atau dengan membandingkan nilai yang ada pada akhir periode itu dengan nilai barang yang ada pada awal periode yang sama.

9. Keutuhan modal pokok

10. Laba dari produksi, hakikatnya dengan jual beli dan pendistribusiannya.

11. Perhitungan bilai barang di akhir tahun

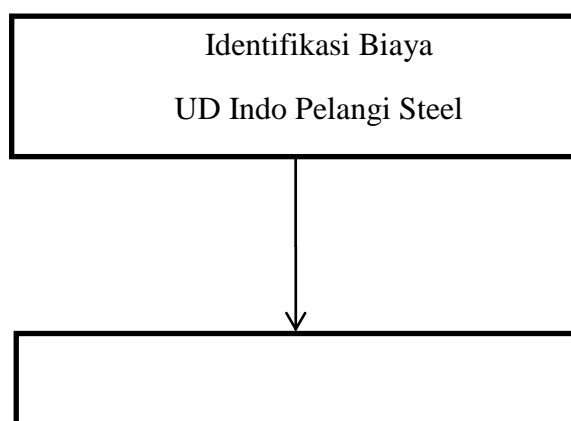
### **2.3 Kerangka Berfikir**

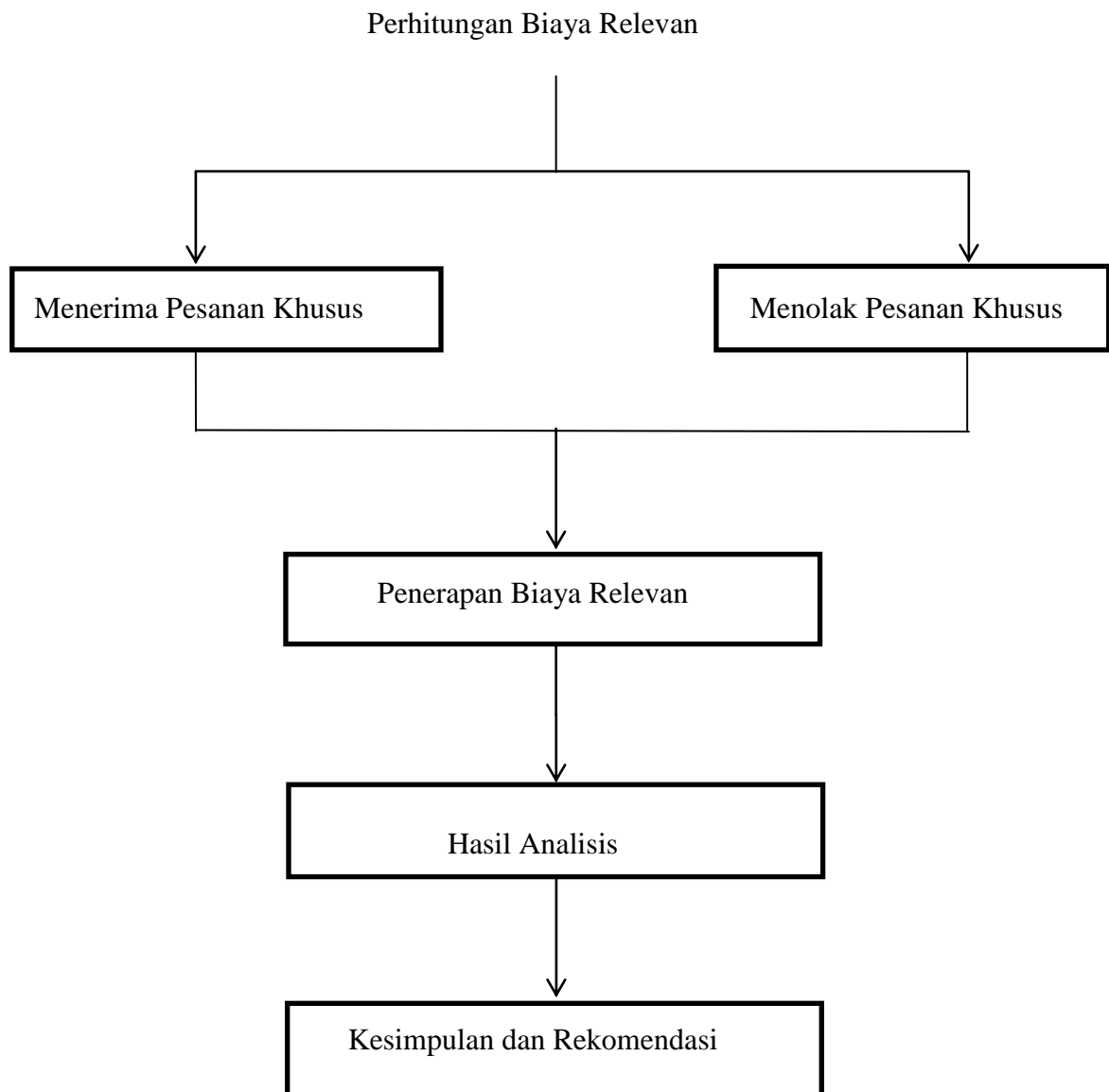
Pembahasan skripsi ini didasarkan pada langkah-langkah pemikiran sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi biaya-biaya yang terjadi di UD Indo Pelangi Steel terkait dengan kegiatan produksi perusahaan.
2. Menjelaskan penerapan biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus pada UD Indo Pelangi Steel.
3. Menyajikan penerapan biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus pada UD Indo Pelangi Steel.

Berdasarkan uraian diatas maka kerangka berfikir dalam penerapan biaya relevan pada UD Indo Pelangi Steel dapat digambarkan sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berfikir**





## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Bentuk pendalaman yang dipakai oleh peneliti yaitu studi teknis dan diklasifikasikan sebagai studi kualitatif, Moleong (2010), mengemukakan deskripsi penelitian teknis yaitu jenis penelitian yang memiliki tujuan guna menerangkan sesuatu lewat bentuk sebuah penelitian. Metode ini menggambarkan informasi terkini dan menciptakan informasi penjas dengan cara yang sistematis dan akurat untuk menjelaskan situasi aktual dari alternatif-alternatif terbaik untuk perbedaan biaya dan pendapatan di perusahaan.

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Situs penelitian yaitu tempat yang digunakan ketika melaksanakan observasi/penelitian untuk mendapatkan informasi yang peneliti inginkan. Peneliti mengambil objek penelitian pada UD. Indo Pelangi Steel di Perum Villa Blok E-17, Kedungpiring, Tegal Besar, Kec. Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Objek yang dipilih dalam penelitian ini adalah industri pada bidang pertukangan dengan alasan peneliti melihat bahwa industri tersebut memiliki tingkat produktivitas yang cukup tinggi kurang lebih sebanyak 15.000 pcs cetok per bulan untuk produksi regulernya dan pemasaran produknya sudah meluas sampai ke luar Jawa yaitu Lombok, Kalimantan, dan Sumbawa serta omzetnya sudah mencapai 150 juta per bulan. Perusahaan tersebut memiliki tenaga kerja sebanyak 15 orang. Selain itu, industri tersebut menerima adanya pesanan khusus rata-rata 15 kali dalam satu bulan dan setiap satu kali pesanan khusus

kurang lebih sekitar 500 pcs, dimana hal itu sesuai dengan judul skripsi yang akan diteliti oleh peneliti.

### **3.3 Subyek dan Obyek Penelitian**

Subyek penelitian dan tujuan penelitian adalah bagian berpengaruh didalam kesuksesan dan keefektifan dalam penelitian. Survei ini mencakup Tuan Agnos Rivaldo Sutansyah selaku pemilik UD Indo Pelangi Steel, Mas Teddy selaku pegawai bagian produksi, serta Mbak Trio selaku pemegang keuangan. Target penelitian adalah laporan penjualan selama setahun terakhir dari 1 Januari hingga 31 Desember 2020, tetapi apa yang kami lakukan dalam periode waktu yang relatif singkat adalah studi yang membahas pengambilan keputusan jangka pendek dikarenakan penelitian ini adalah penelitian yang menerangkan mengenai sebuah keputusan jangka pendek yakni pesanan khusus.

### **3.4 Data dan Jenis Data**

#### **1. Data Primer**

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dan sumber asli (tidak melalui perantara), dapat berupa opini-opini subyek (pimpinan perusahaan) secara individual atau kelompok, hasil observasi, dalam hal keterangan-keterangan seperti informasi tentang jumlah produksi tiap bulannya, informasi jumlah karyawan, dan informasi tentang proses penerimaan atau penolakan pesanan khusus dari pimpinan UD. Indo Pelangi Steel.

## 2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari perusahaan baik berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik serta informasi tertulis dari pihak lain dalam kaitannya dengan pembahasan skripsi.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Didalam memperoleh sebuah data yang sesuai dengan kondisi lapangan dan data yang diperoleh tidak menyimpang dan objektif bahwa metode untuk mengumpulkan sebuah data didalam penelitian ini sebagai berikut:

#### 1. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data dengan proses tanya jawab yang akan dilakukan terhadap pimpinan perusahaan terkait adanya pesanan khusus. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan Tuan Agnos Rivaldo Sutansyah selaku pemilik pada UD. Indo Pelangi Steel, Mas Teddy selaku bagian produksi, dan Mbak Trio selaku bagian keuangan. Wawancara dilakukan untuk mengetahui informasi tentang biaya produksi seperti; biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Dan juga untuk mengetahui biaya-biaya tambahan yang dikeluarkan perusahaan dalam memproduksi pesanan khusus pada UD. Indo Pelangi Steel.

#### 2. Observasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap obyek penelitian. Observasi dilakukan untuk mengamati dan mengetahui kegiatan produksi dalam perusahaan baik itu produksi reguler atau produksi untuk pesanan khusus.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dengan cara melihat dan menggunakan laporan-laporan dan catatan yang ada di perusahaan. Data yang dikumpulkan meliputi data tentang struktur organisasi perusahaan, deskripsi jabatan dan laporan penjualan dan pembelian.

### 3.6 Analisa Data

Proses analisa data yang dilakukan peneliti adalah melalui tahap-tahap sebagai berikut:

1. Pengumpulan data, dimulai dari berbagai sumber yaitu dari informan, transkrip wawancara dan dokumentasi mengenai semua informasi yang berhubungan dengan UD Indo Pelangi Steel.
2. Proses memahami kondisi perusahaan secara umum, baik dari struktur organisasi, kebijakan-kebijakan, serta hal-hal yang berhubungan dengan pengambilan keputusan jangka pendek dalam menerima pesanan khusus.
3. Melakukan penerapan biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus pada UD Indo Pelangi Steel.
4. Memberikan solusi pemecahan masalah jika dalam penelitian ditemukan adanya kesalahan.
5. Tahap terakhir adalah peneliti membuat kesimpulan dari penelitian sudah dilakukan dan memberikan saran-saran yang bersifat membangun pada UD Indo Pelangi Steel.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:



1. Analisa deskriptif yakni analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, baik data dari wawancara, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya. Analisis data itu dilakukan sejak awal peneliti terjun ke lokasi penelitian hingga akhir penelitian.
2. Analisa biaya relevan adalah suatu analisis pemilihan alternatif biaya relevan dengan pesanan khusus dan tanpa pesanan khusus, dengan langkah-langkah sebagai berikut:
  - a. Mengidentifikasi biaya-biaya yang terjadi di perusahaan dan mengelompokkannya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.
  - b. Menghitung jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau mendatangkan produk reguler.
  - c. Menghitung beban usaha yang tidak terkait langsung dengan biaya produksi atau biaya untuk mendatangkan produk reguler. Misalnya biaya sewa gudang untuk stock barang atau biaya administrasi lainnya.
  - d. Menghitung biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan khusus.
  - e. Menentukan *Mark-up* yaitu besarnya keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan untuk menentukan harga jual suatu produk, seperti rumus di bawah ini:
 
$$\text{Harga Jual} = \text{Harga beli} / \text{Harga pokok produksi} + \text{mark-up}$$
  - f. Menerima atau menolak pesanan khusus, dengan kriteria:
    1. Kapasitas produksi perusahaan masih ada yang menganggur.

2. Adanya pemisahan pasar antara penjualan reguler dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus.
3. Jika harga jual  $>$  biaya variabel = pesanan khusus diterima, dan  
Jika harga jual  $<$  biaya variabel = pesanan khusus ditolak
- g. Menghitung laba perusahaan setelah adanya pesanan khusus.
- h. Menyusun laporan laba rugi perusahaan setelah adanya pesanan khusus.

**BAB IV**  
**PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN**  
**HASIL PENELITIAN**

**4.1 Paparan Data**

**4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya UD. Indo Pelangi Steel**

UD. Indo Pelangi Steel adalah *home industry* yang terletak di perumahan Villa Tegal Besar, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember Jawa Timur. *Home industry* UD. Indo Pelangi Steel merupakan suatu perusahaan yang memproduksi segala macam peralatan pertukangan terutama produk cetok yang terbuat dari bahan stainless steel, dimana perusahaan ini berbentuk perorangan yang didirikan pada tahun 2013 oleh Tuan Agnos Rivaldo Sutansyah.

Jauh sebelum produksi berbagai macam alat pertukangan, UD. Indo Pelangi Steel pernah bergerak di bidang las listrik atau pembuatan mainan untuk sekolah TK/PAUD. Setelah berjalan cukup lama perusahaan mengalami penurunan produksi yang berpengaruh besar terhadap omzet/laba semestinya, dari hal itu pemilik usaha memutar otak untuk tetap bisa produksi dan mengembalikan kerugian yang terjadi. Pada akhirnya pemilik usaha diberikan ide oleh ayahnya sendiri Sucahyono untuk beralih usaha yang lama ke usaha yang saat ini yaitu produksi alat pertukangan berbahan stainless steel.

Akan tetapi ide tersebut tidak beriringan baik dengan keadaan ekonomi pada saat itu, untuk mendapatkan modal awal Tuan Agnos Rivaldo Sutansyah mendapat pinjaman dari temannya sendiri sebesar Rp 5.000.000,- yang akan digunakan membeli peralatan travo las dan semacamnya. Dengan bantuan tersebut, perusahaan ini mulai

berproduksi lagi dan dapat merealisasikan ide yang sudah diberikan oleh ayahnya. Setelah mulai memproduksi dan menghasilkan produk yang diinginkan, pemilik usaha sedikit berputus asa disebabkan tidak mengerti dimana produk tersebut akan dipasarkan. Dan pada akhirnya, Tuan Agnos membuat analisa pasar di daerah Jember yang cukup detail. Salah satunya mengumpulkan *database* toko bangunan yang akan jadi tempat jualannya.

Seiring berjalannya waktu, permintaan barang dari wilayah ke wilayah lain terus mengalami peningkatan yang normalnya dalam sehari memproduksi 30 pcs sampai kemudian bisa mencapai minimal 150 pcs dalam sehari. Dilihat dari peningkatan produksi tersebut salah satu temannya memberikan saran untuk mengajukan pinjaman modal kepada Bank, dan akhirnya mendapatkan pinjaman sebesar Rp 50.000.000,-. Dari modal tersebut digunakan untuk melengkapi peralatan dan membeli bahan baku lebih banyak lagi. Dan pada akhirnya bisa memproduksi cetok stainless steel sebanyak 250-300 pcs dalam sehari.

Peningkatan produksi pun beriringan pula dengan penambahan jumlah item produk cetok. Awalnya produk cetok stainless steel hanya 5 macam saja yang antara lain cetok berbentuk besar daun, tanggung daun, kecil daun, trawel dan tanggung telur sampai akhirnya bertambah terus menjadi 11 macam yang antara lain cetok berbentuk besar sukun, besar lancip, besar telur, tanggung sukun, tanggung lancip, tanggung telur, tanggung daun, kecil daun, kecil telur, trawel kotak, trawel lancip.

Pemasaran di wilayah Jawa Timur selama 1 tahun terakhir ini bisa menghabiskan 97.600 pcs dengan omzet kotor keseluruhan sekarang ini mencapai Rp 80 – 100 juta per bulan. Hingga sampai sekarang ini, perusahaan UD. Indo Pelangi Steel

sudah memiliki karyawan tetap sebanyak 15 orang. Selain itu, pemasaran produknya juga sudah sampai luar Jawa yaitu Lombok, Kalimantan hingga Pulau Sumbawa.

Adapun dalam akte dan surat izin yang dimiliki perusahaan tercatat bahwa pemilik perusahaan adalah Agnos Rivaldo Sutansyah. Mengenai surat perizinan yang dimiliki perusahaan sekarang adalah Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan nomor 1228000350128.

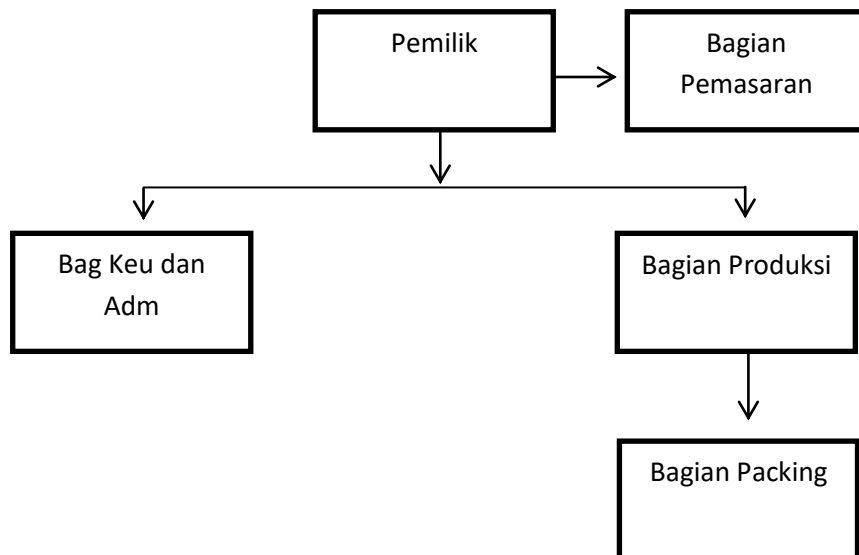
#### **4.1.2 Struktur Organisasi UD. Indo Pelangi Steel**

Semua kegiatan harus dikoordinasikan dan diorganisasikan secara jelas untuk mencapai visi, misi dan tujuan organisasi. Prosedur pekerjaan yang tepat dapat memfasilitasi upaya organisasi untuk menggapai maksud dari sebuah perusahaan. sistem dan pembagian kerja yang jelas memastikan bahwa semua elemen dalam organisasi berkerja bersama. Karena demikian, dibutuhkan sesunan/organisasi yang jelas sehingga pembagian kerja dapat diorganisir sehingga terjadi aktivitas yang efektif dan efesien.

UD Indo Pelangi Steel memliki struktur organisasi yang membentuk lapisan top-down untuk mencapai visi, misi dan tujuan. Ini dibentuk untuk pembagian yang benar dan jelas dari seluruh pembagian kerja. Setiap struktur memiliki tanggung jawab dan kekuatan, tetapi semua kekuatan dalam organisasi adalah milik pemilik, yang merupakan orang utama yang bertanggung jawab atas semua kegiatan dalam organisasi.

Struktur organisasi UD Indo Pelangi Steel bisa diperhatikan di dalam rangka dibawah ini:

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi UD Indo Pelangi Steel**



Adapun penjelasan dari struktur organisasi UD Indo Pelangi Steel adalah sebagai berikut:

#### A. Pemilik

Kedudukan paling tinggi di UD Indo Pelangi Steel, seluruh kebijakan dan keputusan berada ditangan Tuan Agnos Rivaldo Sutansyah selaku pemilik yang menjadi penganggung jawab utama. Tugas-tugas beserta kekuasaan dari pemilik UD Indo Pelangi Steel yaitu:

1. Membuat visi dan misi didalam sebuah organisasi.
2. Melakukan pengontrolan terhadap karyawan.
3. Memberikan arahan kepada bawahannya di dalam melakukan kegiatan operasionalnya.
4. Membuat sebuah pertimbangan beserta memastikan rencana yang sesuai bagi organisasi.

## B. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran dari sebuah organisasi yang tugasnya bertanggung jawab atas pemasaran suatu produk. Pemilik UD Indo Pelangi Steel juga berfungsi sebagai departemen pemasaran. Ini dikarenakan pemilik UD Indo Pelangi Steel menjadi pendiri sentral organisasi dan juga memiliki hubungan yang sangat banyak di dalam mempromosikan jualannya. Adapun tugas-tugas dari pemasaran yaitu:

1. Perencanaan pemasaran produk yang tepat.
2. Identifikasi target pasar Anda.
3. Menghentikan dan melanjutkan penyulpaian produk kepada pelanggan.
4. Mengontrol situasi pasaran serta membagikan informasi terhadap departemen pembuatan berkenaan dengan hal-hal yang berkaitan seperti situasi pasar dan semua hal yang berkaitan dengan penjualan untuk mengambil sebuah kesimpulan/keputusan.
5. Mengembangkan skema penjualan jangka pendek dan jangka panjang.

## C. Bagian Keuangan dan Administrasi

Keuangan dan administrasi menggambarkan jabatan yang paling berpengaruh. Pada jabatan ini memiliki kewenangan luas atas pengeluaran administrasi dan kegiatan pengeluaran. Tugas-tugas dan wewenangnya ialah seperti berikut ini:

1. Menyerahkan biaya untuk departemen pembuatan/produksi digunakan untuk kegiatan berbelanja setiap harinya.
2. Mencatat pendapatan dan pengeluaran.
3. Mencatat setiap penjualan.
4. Pelunasan utang dan penagihan utang dari pelanggan.
5. Membuat bukti setiap penjualan dan pengeluaran.
6. Hitung penjualan dan laporkan kepada pemilik.

#### D. Bagian Produksi

Departemen pabrikasi adalah jabatan yang bertugas dalam aktivitas pembuatan barang. Adapaun tugas-tugasnya seperti berikut ini:

1. Melakukan kegiatan produksi.
2. Belanja material.
3. Mengontrol produksi setiap hari.
4. Memperkirakan suku cadang yang tersaji di dalam pabrik.

#### E. Bagian *Packing*

Bagian *packing* adalah bagian yang bertanggung jawab atas pengemasan produk yang telah diproduksi oleh bagian produksi. Adapun tugas dan wewenang bagian *packing* adalah sebagai berikut:

1. Pengemasan barang yang dihasilkn.
2. Berikan merk untuk barang yang dikemas.
3. Beli kemasan plastik untuk kemasan.
4. Memberikan penakaran bagi beban barang yang kana dikemas.



5. Hitung jumlah total barang yang dikemas dan dimasukkan ke dalam persediaan barang jadi.

#### **4.1.3 Ruang Lingkup Usaha**

UD Indo Pelangi Steel merupakan perusahaan perorangan yang kegiatannya terfokus pada produksi alat pertukangan khususnya cetok stainless steel. Setiap bulan perusahaan selalu memproduksi kecuali pada hari Raya Idul Fitri, Idul Adha, dan urusan penting lainnya. Selain produksi reguler, perusahaan juga menerima pesanan dari pembeli sesuai dengan kriteria yang diminta. Macam-macam cetok stainless steel yang diproduksi antara lain:

- a. Cetok Telur

Cetok telur adalah produk cetok stainless steel yang berbentuk seperti telur. Berfungsi untuk mengambil adukan pada saat membuat dinding dengan pasangan bata merah dan juga berfungsi untuk “kamprot” dinding sebelum di plester, cetok ini memiliki ukuran besar dan tanggung.

- b. Cetok Daun

Cetok daun adalah produk cetok stainless steel yang berbentuk menyerupai daun. Berfungsi untuk mengambil adukan atau memindahkan adukan dari ember satu ke ember lainnya, hanya memiliki ukuran kecil.

- c. Cetok Sukun

Cetok sukun adalah produk cetok stainless steel yang berbentuk sukun. Berfungsi untuk pemasangan batu bata atau batako, memiliki ukuran besar, tanggung dan kecil.

d. Trowel

Trowel adalah alat yang digunakan untuk meratakan adonan semen dan pasir baik untuk membuat tembok dan lantai cor. Dengan adanya alat trowel bata ringan ini akan sangat memudahkan pekerjaan tukang bangunan untuk pekerjaannya yang tentu akan lebih efektif dan efisien, memiliki ukuran trowel lancip dan trowel kotak.

e. Cetok Combi

Cetok combi adalah produk cetok stainless steel yang berbentuk seperti daun waru. Berfungsi untuk meratakan adukan yang sudah diratakan pada tembok, memiliki ukuran besar, tanggung dan kecil.

Dari lima macam bentuk cetok stainless steel tersebut yang sering mendapat pesanan khusus adalah cetok telur dan cetok sukun. Meskipun perusahaan juga menerima pesanan khusus, akan tetapi hal tersebut tidak sampai mengganggu produksi normal tiap bulannya.

#### **4.1.4 Proses Produksi**

Proses produksi merupakan faktor penting bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur yakni perusahaan yang kegiatan usahanya mengolah bahan mentah menjadi barang jadi. Kelancaran proses produksi menjadi sebab majunya suatu perusahaan. Jika dalam proses produksi mengalami kendala maka kemungkinan tingkat penjualan perusahaan mengalami penurunan begitu juga sebaliknya.

Sebelum penulis mengemukakan cara pembuatan cetok telur dan cetok sukun, terlebih dahulu disajikan mengenai bahan-bahan dan peralatan yang digunakan untuk proses produksi.

## 1. Bahan baku

Adapun bahan-bahan yang digunakan untuk memproduksi 12 macam cetok stainless steel, adalah sebagai berikut:

- Plat Stainless Steel

Bahan ini didapatkan dari bahan limbah disuatu pabrik yang normalnya 3 ton plat tersebut dihabiskan dalam jangka waktu 2 bulan.

- Pipa Stainless Steel

Bahan ini dibeli perusahaan dari pabrik yang sudah menjadi mitra, dimana terdapat 3 jenis pipa dari pipa kecil, tanggung dan besar yang digunakan. Normalnya 5 ton pipa tersebut dihabiskan dalam jangka waktu 5 bulan.

- Ass Stainless Steel

Bahan ini dibeli perusahaan dari pabrik yang sudah menjadi mitra, normalnya 1 ton ass tersebut dihabiskan dalam jangka waktu 2 bulan.

## 2. Peralatan

Peralatan yang digunakan untuk memproduksi cetok telur dan cetok sukun, antara lain:

- Gerinda

Gerinda digunakan untuk menghaluskan bagian yang sudah di las/welder.

Untuk gerinda sendiri terdapat 4 macam, antara lain sebagai berikut:

- Gerinda kasar/batu

Gerinda ini digunakan untuk menipiskan bagian yang sudah dilas atau disambung.

- Gerinda halus

Gerinda ini digunakan untuk menghaluskan yang sudah digerinda kasar.

- Gerinda potong

Gerinda ini digunakan untuk memotong plat dengan ukuran yang diinginkan.

- Gerinda sikat

Gerinda ini digunakan untuk mengarsir plat yang sudah dipoles.

- Mesin Pound atau Cetak

Pound digunakan untuk pembuatan tutup pipa pada bagian pegangan cetok dan juga digunakan untuk pembentukan cetok.

- Matras potong

Matras potong digunakan untuk diletakkan pada mesin pound yang berbentuk desain cetok.

- Mesin Bending

Mesin bending digunakan untuk roll/membentuk plat stainless steel.

- Mesin serkel

Mesin serkel digunakan untuk memotong ass dan pipa stainless steel.

- Travo las tig

Traco las tig digunakan untuk menyambung atau pengelasan pada cetok.

- Bor duduk

Bor duduk digunakan untuk membentuk lubang pada pegangan.

- Has

Has digunakan untuk membersihkan bagian las yang hitam atau gosong.

- Batu hijau atau langsol

Batu hijau atau langsol digunakan untuk alat pembantu mengkilapkan cetok yang sudah dibentuk.

- Kain poles

Kain poles digunakan untuk alat pembantu mengkilapkan cetok.

- Dinamo

Dinamo digunakan untuk alat pembantu perputaran kain poles.

Dengan menggunakan bahan-bahan dan peralatan-peralatan yang telah dijelaskan di atas maka proses produksi cetok stainless steel perusahaan UD Indo Pelangi Steel dapat diuraikan sebagai berikut:

#### 1) Tahap Pemotongan

- Pertama, Pipa panjang dipotong sesuai dengan ukuran yang disediakan.
- Kedua, Plat Stainless dilakukan pound/cetak dengan matras potong yang disediakan dengan bentuk cetok dan digunakan juga untuk tutup pipa pegangan cetok.
- Ketiga, Ass Stainless Steel dipotong dengan ukuran yang ditentukan

#### 2) Tahap Penyambungan atau Pengelasan

- Pertama, Pipa dan Plat Stainless Steel yang sudah dibentuk dihaluskan bagian tepinya.
- Kedua, Pipa pegangan tersebut kemudian ditutup dengan plat stainless steel yang sudah dicetak.

- Ketiga, Ass stainless steel disambung atau dengan plat yang sudah dibentuk.

### 3) Tahap Pembersihan

- Pertama, Setelah semua dilakukan penyambungan, kemudian menghilangkan bekas sambungan menggunakan obat Stainless Steel (Has).
- Kedua, Dilakukan poles supaya cetok telur dan cetok sukun lebih mengkilap.
- Ketiga, Dilakukan pembersihan kembali dengan cairan thinner supaya lebih bersih.

### 4) Tahap Pengemasan

Cetok Stainless Steel yang sudah jadi kemudian dipack sesuai ukuran yang telah ditentukan dan diberi label perusahaan.

## 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

### 4.2.1 Perhitungan Biaya Produksi pada UD Indo Pelangi Steel

#### A. Kapasitas produksi UD Indo Pelangi Steel

Untuk mendapatkan informasi yang lebih lanjut peneliti juga melakukan wawancara kepada Bapak Tedy, selaku bagian produksi pada hari Rabu, 20 Januari 2021 mengatakan sebagai berikut:

*“Untuk produksi tiap 2 hari sekali itu sekitar 600 cetok per 12 macam dan pada bulan tertentu kita sering mengalami kenaikan produksi”*

Perusahaan Indo Pelangi Steel merupakan perusahaan manufaktur yang mempunyai tingkat produktivitas yang cukup tinggi. Sebelum proses produksi dilakukan, perusahaan melakukan perhitungan biaya produksi terlebih dahulu

untuk mengontrol biaya yang akan dikeluarkan. Untuk melakukan perhitungan biaya produksi maka diperlukan data kapasitas produksi cetok stainless steel yang dapat dilihat dari tabel 4.1 sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**UD Indo Pelangi Steel**  
**Kapasitas Produksi 12 Macam Cetok Stainless Steel Tahun 2020**

<b>Bulan</b>	<b>Kapasitas Produksi Normal (pcs)</b>	<b>Kapsitas Sesungguhnya (pcs)</b>	<b>Kapasitas Menganggur (pcs)</b>
Januari	15,000	9,000	6,000
Februari	15,000	9,000	6,000
Maret	15,000	9,000	6,000
April	10,000	5,825	4,175
Mei	15,000	9,000	6,000
Juni	15,000	10,000	5,000
Juli	15,000	10,000	5,000
Agustus	10,000	5,825	4,175
September	10,000	5,825	4,175
Oktober	15,000	9,000	6,000
November	15,000	9,000	6,000
Desember	15,000	10,000	5,000
<b>Total</b>	<b>165,000</b>	<b>101,475</b>	<b>63,525</b>

Sumber : UD Indo Pelangi Steel

Sebagaimana yang dikemukakan pada tabel tersebut di atas, menunjukkan bahwa kapasitas produksi normal cetok dalam satu tahun 2020 adalah sebesar 165.000 cetok, sedangkan kapasitas sesungguhnya sebesar 101.475 pcs sehingga terdapat kapasitas menganggur sebesar 63.525 cetok

sebesar 38,5%, Wilayah pemasaran produk reguler meliputi wilayah Jember, Malang, Madura, Blitar, Tulungagung, Kediri, Nganjuk, Mojokerto, Surabaya, Lombok, Kalimantan, dan Sumbawa. Sehingga akibat dari adanya kapasitas menganggur sebesar 63.525 cetok atau sebesar 38,5% dan karena adanya pemisahan pasar antara produk reguler dengan pesanan khusus (Ponorogo dan Jombang) dapat dimanfaatkan untuk menambah produksi perusahaan khususnya untuk menerima pesanan khusus.

Kemudian dalam melakukan pesanan khusus maka diperoleh data tambahan yaitu:

1. UD Indo Pelangi Steel menerima pesanan khusus dari Ibu Reni Ponorogo pada bulan Juli 2020 dan bulan September 2020 sebanyak 180 pcs cetok besar sukun stainless steel dan 180 pcs cetok besar telur stainless steel dengan harga jual Rp 36.000,- per pcs.
2. UD Indo Pelangi Steel menerima pesanan khusus dari Bapak hadi Jombang pada bulan Maret 2020 sebanyak 150 pcs cetok tanggung sukun stainless steel dan 100 pcs cetok tanggung telur stainless steel dengan harga jual sebesar Rp 26.000 per pcs.

#### B. Biaya Bahan Baku Langsung UD Indo Pelangi Steel

Untuk mendapatkan informasi yang lebih lanjut peneliti juga melakukan wawancara kepada Mas Tedy, selaku bagian keuangan pada hari Rabu, 20 Januari 2021 mengatakan sebagai berikut:

*“dalam setiap produksi cetok ukuran besar, tanggung, dan kecil akan memerlukan kapasitas bahan baku yang berbeda. Akan tetapi untuk bahan baku ass stainless stellnya memiliki takaran yang sama”*



Dalam upaya mengetahui berapa besar biaya yang dikorbankan dalam memproduksi cetok stainless steel dari UD Indo Pelangi Steel kemudian langkah pertama adalah dengan cara mengestimasi berapa biaya variabel bahan baku langsung berupa plat stainless steel, pipa stainless steel dan ass stainless steel selama 1 tahun memproduksi cetok telur stainless steel yang dihitung seperti di tabel dibawah ini:

1) Cetok telur stainless steel kecil

a) Plat Stainless Steel (1 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok telur kecil sebanyak 45 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok telur kecil maka dibutuhkan plat stainless steel 1 mm sebanyak 2.000 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 45 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian plat stainless steel adalah  $2.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 30.000.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok telur kecil sebanyak 51 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok telur kecil maka dibutuhkan pipa stainless steel sebanyak 2.250 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 51 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian pipa stainless steel adalah  $2.250 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 22.605.750$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok telur kecil sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok telur kecil

maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.000/200)$  cetok x 23 Kg). Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

2) Cetok telur stainless steel tanggung

a) Plat Stainless Steel (1,2 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok telur tanggung sebanyak 48 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok telur tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.100 Kg  $((9.450/210)$  cetok x 48 Kg). Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.100 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 31.500.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok telur tanggung sebanyak 53 Kg (105 potong pipa), sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok telur tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.350 Kg  $((9.450/210)$  cetok x 53 Kg). Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.350 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 23.610.450$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok telur tanggung sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok telur tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.450/210)$  cetok x 23 Kg). Dengan demikian maka

besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$ .

3) Cetok telur stainless steel besar

a) Plat Stainless Steel (1,5 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok telur besar sebanyak 52 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok telur besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.300 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 52 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.300 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 34.500.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok telur besar sebanyak 57 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok telur besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.500 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 57 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.500 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 25.117.500$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok telur besar sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok telur besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

#### 4) Cetok daun stainless steel kecil

##### a) Plat Stainless Steel (1 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok daun kecil sebanyak 45 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok daun kecil maka dibutuhkan plat stainless steel 1 mm sebanyak 2.000 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 45 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian plat stainless steel adalah  $2.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 30.000.000$

##### b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok daun kecil sebanyak 51 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok daun kecil maka dibutuhkan pipa stainless steel sebanyak 2.250 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 51 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian pipa stainless steel adalah  $2.250 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 22.605.750$

##### c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok daun kecil sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok daun kecil maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

5) Cetok sukun stainless steel kecil

a) Plat Stainless Steel (1 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok sukun kecil sebanyak 45 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok sukun kecil maka dibutuhkan plat stainless steel 1 mm sebanyak 2.000 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 45 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian plat stainless steel adalah  $2.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 30.000.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok sukun kecil sebanyak 51 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok sukun kecil maka dibutuhkan pipa stainless steel sebanyak 2.250 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 51 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian pipa stainless steel adalah  $2.250 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 22.605.750$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok sukun kecil sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok sukun kecil maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

6) Cetok sukun stainless steel tanggung

a) Plat Stainless Steel (1,2 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok sukun tanggung sebanyak 48 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok sukun tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.100 Kg  $((9.450/210) \text{ cetok} \times 48 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.100 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 31.500.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok sukun tanggung sebanyak 53 Kg (105 potong pipa), sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok sukun tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.350 Kg  $((9.450/210) \text{ cetok} \times 53 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.350 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 23.610.450$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok sukun tanggung sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok sukun tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.450/210) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

7) Cetok sukun stainless steel besar

a) Plat Stainless Steel (1,5 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok sukun besar sebanyak 52 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok sukun besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.300 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 52 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.300 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 34.500.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok sukun besar sebanyak 57 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok sukun besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.500 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 57 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.500 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 25.117.500$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok sukun besar sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok sukun besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

8) Cetok trowel stainless steel lancip

a) Plat Stainless Steel (1 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 190 cetok trowel lancip sebanyak 45 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 8.550 cetok trowel lancip maka dibutuhkan plat stainless steel 1 mm sebanyak 2.000 Kg  $((2.700/190) \text{ cetok} \times 45 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian plat stainless steel adalah  $2.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 30.000.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 190 cetok trowel lancip sebanyak 46 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 8.550 cetok trowel lancip maka dibutuhkan pipa stainless steel sebanyak 2.020 Kg  $((2.700/190) \text{ cetok} \times 46 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian pipa stainless steel adalah  $2.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047 = \text{Rp } 20.294.940$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 190 cetok trowel lancip sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 8.550 cetok trowel lancip maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.000 Kg  $((8.550/190) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500 = \text{Rp } 22.500.000$



9) Cetok trowel stainless steel kotak

a) Plat Stainless Steel (1 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 190 cetok trowel kotak sebanyak 45 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 8.550 cetok trowel kotak maka dibutuhkan plat stainless steel 1 mm sebanyak 2.000 Kg  $((2.700/190) \text{ cetok} \times 45 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian plat stainless steel adalah  $2.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 30.000.000$

b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 190 cetok trowel kotak sebanyak 46 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 8.550 cetok trowel kotak maka dibutuhkan pipa stainless steel sebanyak 2.020 Kg  $((2.700/190) \text{ cetok} \times 46 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian pipa stainless steel adalah  $2.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047 = \text{Rp } 20.294.940$

c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 190 cetok trowel kotak sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 8.550 cetok trowel kotak maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.000 Kg  $((8.550/190) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500 = \text{Rp } 22.500.000$

#### 10) Cetok combi stainless steel kecil

##### a) Plat Stainless Steel (1 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok combi kecil sebanyak 45 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok combi kecil maka dibutuhkan plat stainless steel 1 mm sebanyak 2.000 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 45 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian plat stainless steel adalah  $2.000 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 30.000.000$

##### b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok combi kecil sebanyak 51 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok combi kecil maka dibutuhkan pipa stainless steel sebanyak 2.250 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 51 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian pipa stainless steel adalah  $2.250 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 22.605.750$

##### c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 200 cetok combi kecil sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.000 cetok combi kecil maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.000/200) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

# 11) Cetok combi stainless steel tanggung

## a) Plat Stainless Steel (1,2 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok combi tanggung sebanyak 48 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok combi tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.100 Kg  $((9.450/210) \text{ cetok} \times 48 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.100 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 31.500.000$

## b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok combi tanggung sebanyak 53 Kg (105 potong pipa), sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok combi tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.350 Kg  $((9.450/210) \text{ cetok} \times 53 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.350 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 23.610.450$

## c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 210 cetok combi tanggung sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.450 cetok combi tanggung maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.450/210) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

## 12) Cetok sukun stainless steel besar

### a) Plat Stainless Steel (1,5 mm)

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok combi besar sebanyak 52 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok combi besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.300 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 52 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.300 \text{ Kg} \times \text{Rp } 15.000,- = \text{Rp } 34.500.000$

### b) Pipa Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok combi besar sebanyak 57 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok combi besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 2.500 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 57 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $2.500 \text{ Kg} \times \text{Rp } 10.047,- = \text{Rp } 25.117.500$

### c) Ass Stainless Steel

Dalam seminggu untuk memproduksi 215 cetok combi besar sebanyak 23 Kg, sehingga dalam setahun untuk memproduksi 9.675 cetok combi besar maka dibutuhkan ass stainless steel sebanyak 1.020 Kg  $((9.675/215) \text{ cetok} \times 23 \text{ Kg})$ . Dengan demikian maka besarnya pembelian ass stainless steel adalah  $1.020 \text{ Kg} \times \text{Rp } 22.500,- = \text{Rp } 22.950.000$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka selanjutnya dapat disajikan biaya bahan baku dalam memproduksi 12 macam cetok stainless steel yang dapat dilihat melalui tabel di bawah ini:

**Tabel 4.2**  
**UD. Indo Pelangi Steel**  
**Anggaran Biaya Bahan Baku Langsung 12 Macam Cetok Stainless Steel**  
**Tahun 2020**

No.	Uraian	Ukuran Cetok	Jumlah Bahan Baku (Kg)	Harga Beli /Kg	Harga Biaya Bahan Baku Langsung (Rp)
1.	plat stainless steel	kecil	2.000	15.000	30.000.000
2.	pipa stainless steel	kecil	2.250	10.047	22.605.750
3.	ass stainless steel	kecil	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok telur kecil					75.555.750
4.	plat stainless steel	tanggung	2.100	15.000	31.500.000
5.	pipa stainless steel	tanggung	2.350	10.047	23.610.450
6.	ass stainless steel	tanggung	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok telur tanggung					78.060.450
7.	plat stainless steel	besar	2.300	15.000	34.500.000
8.	pipa stainless steel	besar	2.500	10.047	25.117.500
9.	ass stainless steel	besar	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok telur besar					82.567.500
10.	plat stainless steel	kecil	2.000	15.000	30.000.000

11.	pipa stainless steel	kecil	2.250	10.047	22.605.750
12.	ass stainless steel	kecil	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok daun kecil					75.555.750
13.	plat stainless steel	kecil	2.000	15.000	30.000.000
14.	pipa stainless steel	kecil	2.250	10.047	22.605.750
15.	ass stainless steel	kecil	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok sukun kecil					75.555.750
16.	plat stainless steel	tanggung	2.100	15.000	31.500.000
17.	pipa stainless steel	tanggung	2.350	10.047	23.610.450
18.	ass stainless steel	tanggung	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok sukun tanggung					78.060.450
19.	plat stainless steel	besar	2.300	15.000	34.500.000
20.	pipa stainless steel	besar	2.500	10.047	25.117.500
21.	ass stainless steel	besar	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok sukun besar					82.567.500
22.	plat stainless steel	lancip	2.000	15.000	30.000.000
23.	pipa stainless steel	lancip	2.020	10.047	20.294.940
24.	ass stainless steel	lancip	1.000	22.500	22.500.000
total biaya bahan baku langsung cetok trowel lancip					72.794.940

25.	plat stainless steel	kotak	2.000	15.000	30.000.000
26.	pipa stainless steel	kotak	2.020	10.047	20.294.940
27.	ass stainless steel	kotak	1.000	22.500	22.500.000
total biaya bahan baku langsung cetok trowel kotak					72.794.940
28.	plat stainless steel	kecil	2.000	15.000	30.000.000
29.	pipa stainless steel	kecil	2.250	10.047	22.605.750
30.	ass stainless steel	kecil	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok combi kecil					75.555.750
31.	plat stainless steel	tanggung	2.100	15.000	31.500.000
32.	pipa stainless steel	tanggung	2.350	10.047	23.610.450
33.	ass stainless steel	tanggung	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok combi tanggung					78.060.450
34.	plat stainless steel	besar	2.300	15.000	34.500.000
35.	pipa stainless steel	besar	2.500	10.047	25.117.500
36.	ass stainless steel	besar	1.020	22.500	22.950.000
total biaya bahan baku langsung cetok combi besar					82.567.500

Sumber: UD. Indo Pelangi Steel

Dari data di atas dapat diketahui bahwa dalam setahun untuk memproduksi cetok telur stainless steel kecil diperlukan biaya bahan baku langsung sebesar Rp 75.555.750, cetok telur stainless steel tanggung biaya

bahan baku langsung sebesar Rp 78.060.450, cetok telur stainless steel besar biaya bahan baku langsung sebesar Rp 82.567.500, cetok daun stainless steel kecil biaya bahan baku langsung sebesar Rp 75.555.750, cetok sukun stainless steel kecil biaya bahan baku langsung sebesar Rp 75.555.750, cetok sukun stainless steel tanggung biaya bahan baku langsung sebesar Rp 78.060.450, cetok sukun stainless steel besar biaya bahan baku langsung sebesar Rp 82.567.500, cetok trowel lancip stainless steel biaya bahan baku langsung sebesar Rp 72.794.940, cetok trowel kotak stainless steel biaya bahan baku langsung sebesar Rp 72.794.940, cetok combi stainless steel kecil biaya bahan baku langsung sebesar Rp 75.555.750, cetok combi stainless steel tanggung biaya bahan baku langsung sebesar Rp 78.060.450, cetok combi stainless steel besar biaya bahan baku langsung sebesar Rp 82.567.500. Jadi total biaya bahan baku langsung untuk memproduksi cetok stainless steel dalam setahun adalah sebesar Rp 929.696.730,-.

Untuk menghitung tarif bahan baku langsung per unit dapat ditentukan sebagai berikut:

- a) Tarif biaya bahan baku cetok telur stainless steel kecil:

$$(\text{Rp } 75.555.750 / 9.000 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.395$$

- b) Tarif biaya bahan baku cetok telur stainless steel tanggung:

$$(\text{Rp } 78.060.450 / 9.450 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.260$$

- c) Tarif biaya bahan baku cetok telur stainless steel besar:

$$(\text{Rp } 82.567.500 / 9.675 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.534$$

- d) Tarif biaya bahan baku cetok daun stainless steel kecil:



$$(\text{Rp } 75.555.750/9.000 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.395$$

- e) Tarif biaya bahan baku cetok sukun stainless steel kecil:

$$(\text{Rp } 75.555.750/9.000 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.395$$

- f) Tarif biaya bahan baku cetok sukun stainless steel tanggung:

$$(\text{Rp } 78.060.450/9.450 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.260$$

- g) Tarif biaya bahan baku cetok sukun stainless steel besar:

$$(\text{Rp } 82.567.500/9.675 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.534$$

- h) Tarif biaya bahan baku cetok trowel stainless steel lancip:

$$(\text{Rp } 72.794.940/8.550 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.514$$

- i) Tarif biaya bahan baku cetok trowel stainless steel kotak:

$$(\text{Rp } 72.794.940/8.550 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.514$$

- j) Tarif biaya bahan baku cetok combi stainless steel kecil:

$$(\text{Rp } 75.555.750/9.000 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.395$$

- k) Tarif biaya bahan baku cetok combi stainless steel tanggung:

$$(\text{Rp } 78.060.450/9.450 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.260$$

- l) Tarif biaya bahan baku cetok combi stainless steel besar:

$$(\text{Rp } 82.567.500/9.675 \text{ cetok}) = \text{Rp } 8.534$$

### C. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Untuk mendapatkan informasi yang lebih lanjut peneliti juga melakukan wawancara kepada Mbak Trio, selaku bagian keuangan pada hari Rabu, 20 Januari 2021 mengatakan sebagai berikut:

*“apabila pada bulan tertentu mengalami kenaikan produksi, maka karyawan akan bekerja 10 jam dengan gaji yang sudah ditambah dengan uang lembur mbak”*

Setelah mengetahui jumlah biaya bahan baku langsung maka selanjutnya akan dihitung besarnya biaya tenaga kerja langsung dalam proses produksi cetok stainless steel UD. Indo Pelangi Steel:

**Tabel 4.3**  
**Daftar Biaya Tenaga Kerja Langsung**  
**Tahun 2020**

Tgl	Bidang	Masuk Kerja	Jumlah karyawan	Jam Kerja		Total
				8jam	10jam	
02/01/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/02/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/03/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/04/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/05/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/06/2020	Pembuatan	26	12		120.000	37.440.000
	Pengemasan	26	3		90.000	7.020.000
02/07/2020	Pembuatan	26	12		120.000	37.440.000
	Pengemasan	26	3		90.000	7.020.000

Tgl	Bidang	Masuk Kerja	Jumlah karyawan	8 jam	10 jam	Total
02/08/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/09/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/10/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/11/2020	Pembuatan	26	12	100.000		31.200.000
	Pengemasan	26	3	80.000		6.240.000
02/12/2020	Pembuatan	26	12		120.000	37.440.000
	Pengemasan	26	3		90.000	7.020.000
Total						470.340.000

Sumber : UD Indo Pelangi Steel

Dari data di atas dapat diketahui bahwa dalam setahun untuk memproduksi 101.475 cetok stainless steel maka diperlukan biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp 470.340.000,-. Jadi besarnya tarif biaya tenaga kerja langsung per unit/pes adalah Rp 4.635,- per unit ( $\text{Rp } 470.340.000 / 101.475$  cetok). Jika volume produksi perusahaan bertambah maka biaya tenaga kerja langsung juga ikut bertambah.

#### D. Biaya Overhead Pabrik

Untuk bagian tenaga kerja langsung perusahaan memiliki dua bagian pekerjaan yaitu bagian pemasaran dan bagian keuangan yang semuanya di pegang oleh keluarga pemilik UD Indo Pelangi Steel itu sendiri.

**Tabel 4.4**  
**Daftar Biaya Overhead Pabrik**  
**Tahun 2020**

<b>Jenis Biaya</b>		<b>Jumlah (Rp)</b>
BTKL	V	470.340.000
Listrik dan Telepon	SV	8.500.000
Biaya Kemasan	V	3.200.000
Biaya Reparasi	SV	30.000.000
Biaya Konsumsi	T	46.800.000
<b>Total</b>		<b>558.840.000</b>

Sumber: Data Diolah, 2020

#### E. Pemisahan Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki sifat sebagian biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan ini diperlukan oleh perusahaan untuk mengetahui biaya tetapi dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan.

**Tabel 4.5**  
**Hasil Pemisahan Biaya Semivariabel**

<b>Tahun</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Biaya Variabel</b>
2020	Listrik Air dan Telepon	Rp 5.000.000	Rp 3.500.000
2020	Biaya Reparasi	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp 15.000.000</b>	<b>Rp 23.500.000</b>

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa biaya semivariabel pada UD Indo Pelangi Steel tahun 2020 setelah dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel yaitu biaya tetap Rp 15.000.000 sedangkan biaya variabel Rp 23.500.000. Kemudian peneliti menyajikan rekapitulasi terhadap seluruh biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel.

#### F. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang tak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam waktu tertentu, jadi biaya tetap adalah biaya yang tidak berpengaruh

terhadap tingkat aktivitas produksi atau tidak berpengaruh terhadap penjualan produk. Berikut ini total dari biaya tetap yang ada pada UD Indo Pelangi Steel tahun 2020.

**Tabel 4.6**  
**Biaya Tetap UD Indo Pelangi Steel**  
**Tahun 2020**

Keterangan	Jumlah (Rp)
<b>Biaya Produksi</b>	
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>	
Biaya Listrik Air dan Telepon	5.000.000
Biaya Reparasi	20.000.000
Biaya Konsumsi	46.800.000
<b>Biaya Pemasaran</b>	
-	
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>71.800.000</b>

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2020 UD Indo Pelangi Steel memiliki total biaya tetap Rp 71.800.000. Taksiran biaya overhead pabrik tetap yaitu  $(Rp\ 71.800.000 / 101.475\ \text{cetok}) = Rp\ 708\ \text{per cetok}$ .

#### G. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang akan berubah apabila total tersebut berubah sebanding dengan tingkat aktivitasnya dengan kata lain biaya variabel akan berubah tergantung pada bentuk aktivitas produksi yang dilakukan, jadi biaya variabel disini merupakan biaya yang berhubungan langsung terhadap penjualan produk. Berikut adalah total biaya variabel yang ada pada UD Indo Pelangi Steel tahun 2020:

**Tabel 4.7**  
**Biaya Variable UD Indo Pelangi Steel**  
**Tahun 2020**

Keterangan	Jumlah (Rp)
<b>Biaya Produksi</b>	
Biaya Bahan Baku Langsung	929.696.730
BTKL	470.340.000
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>	
Biaya Bahan Kemasan	3.200.000
Biaya Listrik dan Telepon	3.500.000
Biaya Reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap	10.000.000
<b>Biaya Pemasaran</b>	
-	
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>1.416.736.730</b>

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2020 UD Indo Pelangi Steel memiliki total biaya variabel sebesar Rp 1.416.736.730 dari biaya produksi dan biaya pemasaran. Taksiran biaya overhead pabrik variabel yaitu:  $(Rp\ 1.416.736.730 / 101.475\ \text{cetok}) = Rp\ 13.951\ \text{per cetok}$ .

## H. Kalkulasi Biaya Produksi

Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka dapat diketahui kalkulasi biaya produksi pada UD Indo Pelangi Steel yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.8**  
**Besarnya Kalkulasi Biaya Produksi**  
**Tahun 2020**

Jenis Biaya Produksi	Biaya Produksi	
	Total Biaya	Per Cetok
<b>A. Biaya Variabel</b>		
Biaya Bahan Baku Langsung		
Cetok Telur Kecil	Rp 75.555.750	Rp 8.395
Cetok Telur Tanggung	Rp 78.060.450	Rp 8.260
Cetok Telur Besar	Rp 82.567.500	Rp 8.534
Cetok Daun Kecil	Rp 75.555.750	Rp 8.395
Cetok Sukun Kecil	Rp 75.555.750	Rp 8.395
Cetok Sukun Tanggung	Rp 78.060.450	Rp 8.260
Cetok Sukun Besar	Rp 82.567.500	Rp 8.534
Cetok Trowel Lancip	Rp 72.794.940	Rp 8.514
Cetok Trowel Kotak	Rp 72.794.940	Rp 8.514
Cetok Combi Kecil	Rp 75.555.750	Rp 8.395
Cetok Combi Tanggung	Rp 78.060.450	Rp 8.260
Cetok Combi Besar	Rp 82.567.500	Rp 8.534
Bop Variabel	Rp 1.416.737.730	Rp 13.961
	Rp 2.346.434.460	Rp 114.953
<b>B. Biaya Tetap</b>		
Bop Tetap	Rp 71.800.000	Rp 708
<b>Total Biaya Produksi</b>	Rp 2.418.234.460	Rp 115.661

Sumber: Data Diolah, 2020

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa dalam setahun untuk memproduksi 101.475 cetok stainless steel perusahaan mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp 2.418.234.460. Setelah diketahui total biaya produksi selama setahun maka biaya-biaya tersebut akan dikelompokkan ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan yang akan menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

#### **4.2.2 Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus**

Dalam melakukan kegiatan produksi perusahaan UD Indo Pelangi Steel sering menerima tawaran untuk produksi pesanan khusus. Sebelum memutuskan untuk menerima atau menolak pesanan khusus, perusahaan tersebut terlebih dahulu melakukan perhitungan untuk mengetahui apakah masih ada kapasitas menganggur. Jika ada kapasitas menganggur maka perusahaan menerima pesanan tersebut.

Perusahaan juga memisahkan pasar antara produk reguler dan pesanan khusus agar pesanan khusus tersebut tidak mengganggu penjualan regulernta. Kemudian perusahaan melakukan perhitungan biaya tambahan yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan khusus. Jika biaya yang dikeluarkan untuk produksi pesanan khusus lebih sedikit dari pada pendapatan yang diterima maka perusahaan mnerima pesanan khusus.

Dari data kalkulasi biaya produksi yakni oada tabel 4.8 maka dapat dilihat biaya-biaya yang relevan dan tidak relevan. Biaya-biaya yang termasuk relevan adalah biaya yang jumlahnya selalu berubah seiring perubahan volume produksi atau bisa disebut biaya variabel. Sedangkan biaya tetap merupakan biaya yang tidak relevan karena tidak dapat mempengaruhi pengambilan keputusan manajemen. Berikut ini akan disajikan tabel biaya relvan dan tidak relevan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada UD Indo Pelangi Steel yaitu:



**Tabel 4.9**  
**Biaya Relevan Dan Tidak Relevan Untuk Keputusan**  
**Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus**  
**Tahun 2020**

No.	Jenis Biaya	Relevan Per Cetok	Tidak Relevan
1.	Biaya Bahan Baku Langsung		
	Cetok Telur Kecil	Rp 8.395	
	Cetok Telur Tanggung	Rp 8.260	
	Cetok Telur Besar	Rp 8.534	
	Cetok Daun Kecil	Rp 8.395	
	Cetok Sukun Kecil	Rp 8.395	
	Cetok Sukun Tanggung	Rp 8.260	
	Cetok Sukun Besar	Rp 8.534	
	Cetok Trowel Lancip	Rp 8.514	
	Cetok Trowel Kotak	Rp 8.514	
	Cetok Combi Kecil	Rp 8.395	
	Cetok Combi Tanggung	Rp 8.260	
	Cetok Combi Besar	Rp 8.534	
	Biaya Tenaga Kerja		
2.	Langsung	Rp 4.635	
3.	Biaya Overhead Pabrik		
	Variabel	Rp 13.961	
	Tetap		Rp 708
	Jumlah	Rp 119.588	Rp 708

Sumber: Data Diolah, 2020

Tabel di atas menjelaskan bahwa untuk memproduksi 12 macam cetok stainless steel dibutuhkan biaya sebesar Rp 119.588 per cetok. Biaya tersebut akan menjadi dasar perhitungan dalam produksi pesanan khusus. Sehubungan dengan hal tersebut, maka selanjutnya akan dibahas mengenai perhitungan biaya relevan untuk produksi pesanan khusus pada UD Indo Pelangi Steel.

Sebelum melakukan perhitungan biaya relevan, terlebih dahulu akan disajikan data penjualan sebagai berikut:

**Tabel 4.10**  
**Volume Penjualan Cetok Stainless Steel Bulan Januari s/d Desember**  
**Tahun 2020**

<b>Bulan</b>	<b>Volume Penjualan (Cetok)</b>
Januari	9,000
Februari	9,000
Maret	9,000
April	5,825
Mei	9,000
Juni	10,000
Juli	10,000
Agustus	5,825
September	5,825
Oktober	9,000
November	9,000
Desember	10,000
<b>Jumlah</b>	<b>101.475</b>

Sumber: Data Diolah, 2020

Sebagaimana yang dikemukakan pada data tersebut di atas terlihat bahwa volume penjualan cetok stainless steel pada tahun 2020 sebesar 101.475 cetok, yang dijual dengan harga per cetok Rp 30.000 untuk ukuran besar, Rp 26.000 untuk ukuran tanggung, Rp 15.000 untuk ukuran kecil dan Rp 40.000 untuk trowel. Dari 63.525 cetok kapasitas yang menganggur perusahaan menerima pesanan khusus sebanyak 640 cetok stainless steel diantaranya sebagai berikut:

1. UD Indo Pelangi Steel menerima pesanan khusus dari Ibu Reni Ponorogo pada bulan Juli 2020 dan bulan September 2020 sebanyak 130 cetok trowel lancip

stainless steel dengan harga jual sebesar Rp 36.000 dan 150 cetok besar telur stainless steel dengan harga jual Rp 26.000 per cetok.

2. UD Indo Pelangi Steel menerima pesanan khusus dari Bapak Hadi Jombang pada bulan Maret 2020 sebanyak 180 cetok trowel lancip stainless steel dan 180 cetok trowel kotak stainless steel dengan harga jual sebesar Rp 36.000 per cetok.

Selanjutnya akan disajikan perhitungan laba rugi cetok stainless steel sebelum penerimaan pesanan khusus selama tahun 2020 yang dapat dilihat melalui tabel berikut ini:

**Tabel 4.11**  
**Perhitungan Laba Rugi Penjualan Cetok Stainless Steel**  
**UD Indo Pelangi Steel**  
**Tahun 2020**

<b>Penjualan Cetok Stainless Steel</b>			<b>Rp 2.936.475.000</b>
Cetok Stainless Steel Besar	36.000	x 30.000	Rp 1.080.000.000
Cetok Stainless Steel Tanggung	28.350	x 26.000	Rp 737.100.000
Cetok Stainless Steel Kecil	29.025	x 15.000	Rp 435.375.000
Cetok Trowel Lancip	8.550	x 40.000	Rp 342.000.000
Cetok Twowel Kotak	8.550	x 40.000	Rp 342.000.000
<b>Biaya Variabel</b>			
Biaya Bahan Baku Langsung			Rp 929.696.730
BTKL			Rp 470.340.000
<b>Biaya Overhead Pabrik Variabel</b>			
Biaya Bahan Kemasan			Rp 3.200.000
Biaya Listrik Dan Telepon			Rp 3.500.000
Biaya Reparasi Dan Pemeliharaan			Rp 10.000.000
Aktiva Tetap			
<b>Total Biaya Variabel</b>			<b><u>Rp 1.416.736.730</u></b>
<b>Laba Kontribusi</b>			<b>Rp 1.519.738.270</b>
<b>Biaya Tetap</b>			
<b>Biaya Overhead Pabrik Tetap</b>			
Biaya Listrik Dan Telepon			Rp 5.000.000
Biaya Reparasi Dan Pemeliharaan			Rp 20.000.000
Aktiva Tetap			
Biaya Konsumsi			Rp 46.800.000
<b>Total Aktiva Tetap</b>			<b><u>Rp 71.800.000</u></b>
<b>Laba Bersih</b>			<b>Rp 1.447.938.270</b>

Sumber: Data Diolah, 2020

Selanjutnya akan disajikan perhitungan laba rugi atas pesanan khusus Ibu

Reni Ponorogo berdasarkan perhitungan perusahaan pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.12**  
**Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus**  
**Cetok Trowel Lancip Dan Cetok Telur Besar**  
**Dari Ibu Reni Ponorogo ( 130 cetok trowel lancip & 150 cetok telur besar)**  
**Berdasarkan Perhitungan Perusahaan**

<b>Pendapatan Relevan</b>					<b>Rp</b>	<b>8.580.000</b>
130 Cetok Trowel Lancip	130	x 36.000	Rp	4.680.000		
150 Cetok Telur Besar	150	x 26.000	Rp	3.900.000		
<b>Penambahan Biaya:</b>						
<b>Bahan Baku Langsung:</b>						
<b>Cetok Trowel Lancip</b>						
<b>(130 Cetok)</b>						
- Plat Stainless Steel						
1 Mm	0,22 x 130	Rp 15.000	Rp	429.000		
- Pipa Stainless Steel	0,23 x 130	Rp 10.047	Rp	169.794		
- Ass Stainless Steel	0,11 x 130	Rp 22.500	Rp	321.750		
<b>Cetok Telur Besar</b>						
<b>(150 Cetok)</b>						
- Plat Stainless Steel						
1,5 Mm	0,24 x 150	Rp 15.000	Rp	540.000		
- Pipa Stainless Steel	0,26 x 150	Rp 10.047	Rp	391.833		
- Ass Stainless Steel	0,11 x 150	Rp 22.500	Rp	618.750		
<b>Biaya Tenaga Kerja</b>						
<b>Langsung:</b>						
Bagian Pembuatan	Rp 3.874	x 280 cetok	Rp	1.084.720		
Bagian Pengemasan	Rp 254	x 280 cetok	Rp	71.120		
Biaya Cetak Sticker	Rp 1.041	x 280 cetok	Rp	291.480		
<b>Total Biaya Tambahan</b>					<b>Rp</b>	<b>3.918.447</b>
<b>Penambahan Laba Bersih</b>					<b>Rp</b>	<b>4.661.553</b>

Sumber: UD Indo Pelangi Steel

Sedangkan menurut perhitungan biaya relevan, besarnya laba atas pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan adalah sebesar Rp 727.740. untuk lebih jelasnya akan disajikan perhitungan laba rugi atas pesanan khusus Ibu Reni Ponorogo menurut perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti berdasarkan teori Samryn yang dapat dilihat melalui tabel 4.13, yaitu:

**Tabel 4.13**  
**Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus**  
**Cetok Trowel Lancip Dan Cetok Telur Besar**  
**Dari Ibu Reni Ponorogo**  
**(130 cetok trowel lancip & 150 cetok telur besar)**

Pendapatan Relevan				Rp	8.580.000
130 Cetok Trowel Lancip	130	x 36.000	Rp	4.680.000	
150 Cetok Telur Besar	150	x 26.000	Rp	3.900.000	
Penambahan Biaya:					
Bahan Baku Langsung					
Cetok Trowel Lancip					
(130 Cetok)	130	x 8.514	Rp	1.073.800	
Cetok Telur Besar					
(150 Cetok)	150	x 8.534	Rp	1.280.100	
Biaya Tenaga Kerja					
Langsung	280	x 4.635	Rp	1.297.800	
Biaya Overhead Pabrik					
Variabel	280	x 13.961	Rp	3.909.080	
Biaya Cetak Sticker	280	x 1.041	Rp	291.480	
Total Biaya Variabel				<u>Rp</u>	<u>7.852.260</u>
Penambahan Laba Bersih				Rp	727.740

Sumber: UD Indo Pelangi Steel

Selanjutnya dapat disajikan perhitungan laba rugi atas pesanan khusus

Bapak Hadi Jombang berdasarkan perhitungan perusahaan yang dapat dilihat melalui tabel 4.14, yaitu:

**Tabel 4.14**  
**Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus**  
**Cetok Trowel Lancip dan Cetok Trowel Kotak**  
**Dari Bpk Hadi Jombang**  
**( 180 cetok twowel lancip & 180 cetok trowel kotak)**  
**Berdasarkan Perhitungan Perusahaan**

<b>Pendapatan Relevan</b>					<b>Rp 12.960.000</b>
180 Cetok Trowel Lancip	180 x	Rp 36.000	Rp	6.480.000	
180 Cetok Trowel Kotak	180 x	Rp 36.000	Rp	6.480.000	
<b>Penambahan Biaya:</b>					
<b>Bahan Baku Langsung:</b>					
<b>Cetok Twowel Lancip</b>					
<b>(180 Cetok)</b>					
- Plat Stainless Steel 1 mm	0,22 x 180	Rp 15.000	Rp	594.000	
- Pipa Stainless Steel	0,23 x 180	Rp 10.047	Rp	235.100	
- Ass Stainless Steel	0,11 x 180	Rp 22.500	Rp	445.500	
<b>Cetok Trowel Kotak</b>					
<b>(180 Cetok)</b>					
- Plat Stainless Steel 1 mm	0,22 x 180	Rp 15.000	Rp	594.000	
- Pipa Stainless Steel	0,23 x 180	Rp 10.047	Rp	235.100	
- Ass Stainless Steel	0,11 x 180	Rp 22.500	Rp	445.500	
<b>Biaya Tenaga Kerja</b>					
<b>Langsung:</b>					
Bagian Pembuatan	Rp 3.874	X 360 Cetok	Rp	1.394.640	
Bagian Pengemasan	Rp 254	X 360 Cetok	Rp	91.440	
Biaya Cetak Sticker	Rp 1.041	X 360 Cetok	Rp	374.760	
<b>Total Biaya Tambahan</b>					<b><u>Rp 4.410.040</u></b>
<b>Penambahan Laba Bersih</b>					<b><u>Rp 8.549.960</u></b>

Sumber: UD Indo Pelangi Steel

Sedangkan menurut perhitungan biaya relevan, besarnya laba atas pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan adalah sebesar Rp 2.825.640. untuk lebih jelasnya akan disajikan perhitungan laba rugi atas pesanan khusus Ibu Reni Ponorogo menurut perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti berdasarkan teori Samryn yang dapat dilihat melalui tabel 4.15, yaitu:

**Tabel 4.15**  
**Kalkulasi Perhitungan Laba Rugi Atas Pesanan Khusus**  
**Cetok Trowel Lancip dan Cetok Trowel Kotak**  
**Dari Bpk Hadi Jombang**  
**( 180 cetok twowel lancip & 180 cetok trowel kotak)**

<b>Pendapatan Relevan</b>			<b>Rp 12.960.000</b>
180 Cetok Trowel Lancip	180	x 36.000	Rp 6.480.000
180 Cetok Trowel Kotak	180	x 26.000	Rp 6.480.000
Penambahan Biaya:			
Bahan Baku Langsung			
Cetok Trowel Lancip (180 Cetok)	180	x 8.514	Rp 1.532.520
Cetok Trowel Kotak (180 Cetok)	180	x 8.514	Rp 1.532.520
Biaya Tenaga Kerja Langsung	360	x 4.635	Rp 1.668.600
Biaya Overhead Pabrik Variabel	360	x 13.961	Rp 5.025.960
Biaya Cetak Sticker	360	x 1.041	Rp 374.760
<b>Total Biaya Variabel</b>			<b><u>Rp 10.134.360</u></b>
<b>Penambahan Laba Bersih</b>			<b>Rp 2.825.640</b>

Sumber: UD Indo Pelangi Steel

Perbedaan jumlah laba atas pesanan khusus antara perhitungan perusahaan dan perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti disebabkan karena beberapa hal diantaranya:

1. Perusahaan hanya menggunakan estimasi/perkiraan dalam menghitung biaya bahan baku pesanan khusus sehingga hasil perhitungan biaya bahan baku cenderung lebih kecil dari yang sesungguhnya.
2. Perusahaan tidak menghitung biaya tambahan tenaga kerja langsung per cetok sehingga besarnya biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan khusus lebih kecil dari pada biaya sesungguhnya.



3. Perusahaan tidak menghitung biaya overhead tambahan per cetok khususnya biaya kemasan variabel, biaya listrik/telepon variabel, dan biaya reparasi dan pemeliharaan variabel sehingga besarnya biaya overhead tambahan yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan khusus lebih kecil dari pada biaya sesungguhnya.

Karena perbedaan tersebut, maka laporan laba rugi setelah adanya pesanan khusus antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti mengalami perbedaan jumlah pada akun-akunnya. Untuk lebih jelasnya akan disajikan laporan laba rugi perusahaan setelah pesanan khusus pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.16**  
**Perhitungan Laba Rugi dengan Metode *Full Costing***  
**Setelah Menerima Pesanan Khusus**  
**(Berdasarkan Perhitungan Perusahaan)**

Penjualan Cetok	2.958.015.000
Harga Pokok Produksi:	
Biaya bahan baku langsung	934.717.057
Biaya tenaga kerja langsung	471.495.840
Biaya overhead pabrik	1.488.536.730
Total harga pokok produksi	2.894.749.627
Laba Kotor	63.265.373
Biaya Operasi:	
Biaya Penjualan	46.800.000
Total biaya operasi	46.800.000
Laba Bersih	16.465.373

Sumber: Hasil olahan Data

Sedangkan menurut perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti berdasarkan teori Samryn, besarnya laba perusahaan setelah pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan adalah sebesar Rp 15.924.800. jadi selisih yang terjadi antara perhitungan perusahaan dan perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti adalah sebesar Rp 540.573. Hal tersebut disebabkan karena perusahaan belum menghitung biaya-biaya seperti yang sudah disebutkan sebelumnya. Untuk lebih jelasnya akan disajikan perhitungan laba rugi perusahaan setelah pesanan khusus dengan metode *variabel costing* yang diterapkan oleh peneliti yang dapat dilihat melalui tabel 4.17, yaitu:

**Tabel 4.17**  
**Perhitungan Laba Rugi dengan *Variabel Costing***  
**Setelah Menerima Pesanan Khusus**

Penjualan Cetok		2.958.015.000
Harga Pokok Produksi:		
Biaya bahan baku langsung	935.115.670	
Biaya tenaga kerja langsung	471.637.800	
Biaya overhead pabrik variabel	1.416.736.730	
Biaya penjualan variabel	11.800.000	
Total harga pokok produksi		2.835.290.200
Laba Kotor		122.724.800
Biaya Operasi:		
Biaya overhead pabrik tetap	71.800.000	
Biaya Penjualan	35.000.000	
Total biaya operasi		106.800.000
Laba Bersih		15.924.800

Sumber: Hasil olahan Data

Dari keterangan di atas dapat diketahui bahwa perusahaan UD Indo Pelangi Steel belum menerapkan perhitungan biaya relevan sehingga laba pesanan khusus yang diperoleh menurut perhitungan perusahaan jauh lebih besar bila dibandingkan dengan menggunakan perhitungan biaya relevan. Oleh karena itu, untuk menghindari adanya kesalahan estimasi biaya yang dikeluarkan untuk keputusan jangka pendek terutama dalam menerima atau menolak pesanan khusus maka diperlukan analisis perhitungan biaya relevan.

Jika dianalisis kembali dengan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode analisis biaya relevan yang diterapkan dalam penelitian ini, ada beberapa biaya yang belum dihitung oleh perusahaan dalam memproduksi

pesanan khusus. Karena ada biaya-biaya yang belum dihitung tersebut, laba perusahaan atas pesanan khusus terlihat lebih besar dari pada hasil perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti.

#### **4.2.3 Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus**

Hasil dari perhitungan biaya relevan yang diterapkan oleh peneliti menunjukkan bahwa biaya produksi perusahaan bertambah sebesar Rp 17.986.620 (lihat tabel 4.13 dan 4.15) akibat adanya pesanan khusus. Akan tetapi peningkatan biaya produksi tersebut juga diimbangi dengan adanya peningkatan pendapatan perusahaan atas pesanan khusus. Dari harga pesanan khusus yang ditawarkan oleh konsumen yaitu sebesar Rp 36.000 untuk per cetok trowel lancip dan kotak serta Rp 26.000 untuk per cetok telur besar, maka pendapatan perusahaan akan bertambah sebesar Rp 21.540.000 (lihat tabel 4.13 dan 4.15).

Berdasarkan perhitungan laba rugi atas pesanan khusus pada tabel 4.13 dan 4.15 maka dapat diketahui bahwa pendapatan yang diterima oleh perusahaan atas pesanan khusus lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan khusus. Hal tersebut dapat memberikan manfaat bagi perusahaan yakni laba perusahaan akan bertambah sebesar Rp 3.553.380.

Dengan demikian maka kriteria pesanan khusus telah terpenuhi yakni adanya kapasitas menganggur, adanya pemisahan pasar antara produk reguler dan pesanan khusus, dan karena harga jual pesanan khusus lebih besar dari pada biaya variabel untuk produksi pesanan khusus maka keputusan perusahaan untuk menerima pesanan khusus tersebut sudah tepat.

Hasil penelitian ini bila dibandingkan dengan penelitian terdahulu adalah pada penelitian ini objek penelitian belum menerapkan perhitungan biaya relevan dalam semua produksinya terutama pada pesanan khusus, sehingga peneliti perlu merekomendasikan kepada perusahaan tentang perhitungan biaya relevan yang benar menurut teori yang ada yakni teori Samryn. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga jual pesanan khusus yang ditawarkan oleh pembeli lebih besar dari pada biaya variabel untuk produksi pesanan khusus sehingga pesanan khusus dapat memberikan tambahan keuntungan bagi perusahaan.

Sedangkan dalam penelitian-penelitian sebelumnya yakni penelitian Fatmawati (2019), Yulistina (2018) dan Rissard Koyongian, dkk (2016) menjelaskan bahwa perusahaan yang menjadi objek penelitian mereka sudah menerapkan perhitungan biaya relevan sehingga peneliti hanya perlu mengoreksi biaya-biaya yang sudah menjadi perhitungan biaya relevan dalam menolak atau menerima pesanan khusus sudah sesuai dengan teori yang sudah ada. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa pesanan khusus yang diterima dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan karena harga jual pesanan khusus lebih besar dari pada biaya variabelnya. Akan tetapi dalam penelitian mereka tidak dijelaskan perbandingan antara perhitungan asli dari perusahaan dengan perhitungan asli dari perusahaan dengan perhitungan biaya relevan yang diterapkan peneliti sehingga hasil rekomendasi yang diusulkan oleh peneliti untuk perusahaan kurang maksimal.

Dalam konsep Islam sesuatu dianggap biaya jika pengeluaran itu telah benar-benar dikeluarkan untuk kepentingan tersebut. Setiap transaksi atau aktivitas

perusahaan dalam Islam harus ada kejelasan tidak boleh unsur yang samar (gharar) sehingga penetapan biaya dikeluarkan per aktivitas. Contohnya pada aktivitas A perhitungan biayanya dirinci sesuai dengan biaya yang benar-benar dikeluarkan untuk aktivitas tersebut. Sehingga nanti akan ada biaya tetap aktivitas A, biaya variabel aktivitas A, biaya semi variabel aktivitas A. Akan tetapi yang menjadi masalah adalah sulitnya untuk menentukan secara tepat berapa biaya tetap yang benar-benar terpakai untuk suatu aktivitas (Iffani, 2020).

Dari surat Al-Baqarah ayat 286 dapat diketahui bahwa biaya yang dikeluarkan tidak boleh melebihi dari pendapatan yang diterima karena akan menyebabkan kerugian. Oleh karena itu, dalam memproduksi suatu barang harus diperhitungkan terlebih dahulu biaya yang akan dikeluarkan karena besar kecilnya biaya berpengaruh pada laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan yang dapat mengontrol tingkat pengeluarannya dengan baik maka perusahaan tersebut mempunyai kapabilitas yang baik pula. Jika jumlah biaya yang akan dikeluarkan melampaui batas kemampuan perusahaan maka sebaiknya hal tersebut perlu dipertimbangkan kembali.

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa sebelum memproduksi suatu barang seorang manajer harus melakukan analisa biaya terlebih dahulu agar nantinya tidak mengalami kerugian. Untuk menghindari biaya-biaya yang sifatnya samar maka perusahaan harus menggolongkan biaya-biaya tersebut ke dalam kelompok biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Dalam pemilihan alternatif tertentu pemisahan biaya sangat diperlukan karena biaya yang dibutuhkan dari setiap alternatif juga berbeda-beda atau tidak tetap sehingga untuk mengetahui

besarnya biaya yang dikeluarkan dibutuhkan analisis biaya yakni analisis biaya relevan.

Perusahaan UD Indo Pelangi Steel saat ini belum menerapkan analisis biaya relevan. Sebelum menerima pesanan khusus tersebut, perusahaan UD Indo Pelangi Steel mengestimasi terlebih dahulu biaya yang kemungkinan akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan khusus.

Oleh karena itu sedapat mungkin harus dicari biaya yang benar-benar terpakai. Jika jumlahnya tidak benar-benar tepat itu adalah hal yang wajar karena hasil tersebut merupakan estimasi sebagai upaya untuk mengontrol biaya yang akan dikeluarkan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian di atas apabila UD Indo Pelangi Steel menerima pesanan khusus guna memanfaatkan kapasitas menganggurnya, maka UD Indo Pelangi Steel harus mengeluarkan biaya tambahan untuk memproduksi cetok stainless steel tersebut. Namun laba yang akan dihasilkan akan lebih tinggi dari sebelumnya.

Jadi dalam penerapan biaya relevan di atas bisa diambil sebuah kesimpulan bahwa dengan menerima pesanan khusus sebanyak 460 cetok biaya produksi perusahaan bertambah sebesar Rp 17.986.620. Akan tetapi peningkatan biaya produksi tersebut juga diimbangi dengan adanya peningkatan pendapatan perusahaan sebesar Rp 21.540.000. Berdasarkan perhitungan laba rugi atas pesanan khusus dapat diketahui bahwa pendapatan yang diterima oleh perusahaan atas pesanan khusus lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk memproduksinya. Hal tersebut dapat memberikan manfaat bagi perusahaan yakni laba perusahaan akan bertambah sebesar Rp 3.553.380.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan serta kondisi yang ada dalam perusahaan, penulis memberikan saran sebagai berikut:

- a. Disarankan agar perusahaan lebih meningkatkan volume produksi cetok stainless steel untuk lebih memaksimalkan kapasitas yang menganggur agar dapat meningkatkan laba perusahaan.
- b. Disarankan agar perusahaan dalam mempertimbangkan untuk menerima atau menolak pesanan khusus maka hendaknya menggunakan perhitungan biaya



relevan secara maksimal sehingga keputusan yang diambil oleh perusahaan memberikan hasil yang dapat diandalkan.

- c. Disarankan pula agar perusahaan segera mendaftarkan wajib pajaknya, dimana untuk perusahaan yang mendapatkan omzet dibawah Rp 4,8 Milliar wajib membayar PPh Final sebesar 0,5% dari omzetnya. Masa pajak bulan Januari dapat dibayarkan pada bulan Februari dan apabila telat melakukan pembayaran maka perusahaan akan mendapatkan denda 100 per bulannya.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Quranul Karim dan Terjemahannya.

Amrin, Ulil. 2019. Penerapan Informasi Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Jangka Pendek Pada Putlet Pisang Goreng Nugget Pettarani Makassar, *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah, Makassar.

Ardila, C. Arta., Ermawati, Emmy dan Rizal, Noviansyah. 2019. Peran Informasi Akuntansi Manajemen Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Jangka Panjang Di Kantor Royal Regency Lumajang. *Journal of Accounting*, 2715-8586.

Asnaeda, Sara Dara, dan Iwin Arnova. 2017. Analisis Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Perolehan Bahan Baku (Studi Kasus Pada PT Ciomas Adisatwa Bengkulu). *JAZ: Jurnal Akuntansi Unihaz* 1.2.

Belkaoui, Ahmed. R. 2000. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Djoni. 2011. *Biaya Relevan dan Pengambilan Keputusan Khusus*. Diperoleh tanggal 29 November 2020 dari <https://docplayer.info/29898436-Biaya-relevan-dan-pengambilan-keputusan-khusus.html>.

Fatmawati., Dimyati, Muhaimin dan Wimbo, M. Wiyono. 2019. Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Pada UD Dwi Tunggal Lumajang. *Progress Confence*, 2.

Hafizah M, D. F., Arifulsya, H., dan Nurulita, S. 2017. Penerepan Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproduksi Lebih Lanjut Produk Cacat. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, 10(1), 21-28.

Harahap, Syofian S. 2004. *Akuntansi Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.

Iffani, Achmad. 2020. Analisis Biaya Diferensial Pada Produk Kripik Singkong UKM Muris, *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang.

Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *PSAK No. 104: Akuntansi Istishna'*. Jakarta. Diperoleh tanggal 9 Februari 2021 dari <http://iaiglobal.or.id/v03/standar-akuntansi-keuangan/pernyataan-sas-67-psak-104-akuntansi-istishna%E2%80%99>

Khoirunnisa, Ni'ma., Achiria, Siti. (2019). Model Perhitungan Biaya Produksi Islami Menggunakan Metode *Variable Costing* (Studi Kasus Usaha Susu Shi Jeckex Cabang Jogja). *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, IX(1), 9-19.

- Kotambunan, Miranda, E., Nangoi, Grace, B., dan Pontoh Winston. 2020. Informasi Akuntansi Diferensial Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Menyewa Atau Membeli Gedung Pada PT. BPR Millenia Kantor Cabang Paal Dua. *Jurnal Riset Akuntansi*, 15(2), 211-218.
- Koyongian, Rissard., Tinangon, Jantie J., dan Elim, Inggriani. 2016. Analisis Biaya Peluang Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Bahan Baku Olahan Pada CV. Karmelindo. *Jurnal EMBA*, 4(1), 431-440.
- Langkun, J. J. 2019. *Penggunaan Informasi Akuntansi Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Pada Jm Bakery Manado*. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(1).
- Maharatih, Dinnadia, Desi. 2017. Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Untuk Peningkatan Laba Perusahaan Pada UD. Budi Tukul. *Simki-Economic*. 1(7).
- Martini, Rita., Thoyib, M dan Yulita. 2020. Penerapan Perhitungan Biaya dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 11.
- Masiyah, Kholmi. 2019. *Akuntansi Manajemen*. Malang: UMM Press.
- Moleong, 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mu'awanah. 2015. Analisis Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Untuk Peningkatan Laba Perusahaan Pada UD. Kang Kabayan, *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang.
- Mujiatun, Siti. (2013). Jual Beli Dalam Perspektif Islam: Salam Dan Istishna'. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 13(2).
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Munawir. 2002. *Akuntansi Keuangan dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Muqodim. 2005. *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Mursyidi. 2008. *Akuntansi Biaya*. Bandung: Refika Aditama.

- Nawawi, Hadari. 1993. *Kepemimpinan Menurut Islam*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Novia. 2019. Strategi Pemasaran Untuk Sukses Menghadapi Persaingan. Diperoleh tanggal 29 November 2020 dari <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-5-strategi-pemasaran-untuk-sukses-menghadapi-persaingan-ukm/>
- Nurhidayat, Ahmad., Husain, I. M., dan Wijaya, R. A. 2020. Analisis Permintaan Dan Biaya Differensial Terhadap Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada Konveksi Djogja Latansa. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 6 (2).
- Pesik, R. R., Tinangon, J. J., dan Pinatik, S. 2015. Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada PT Perikanan Nusantara Cabang Bitung. *Jurnal EMBA*, 3(1), 129-136.
- Prawironegoro, D., dan Purwanti, A. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Edisi ketiga. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Prawironwogo, D., dan Purwanti, A. 2015. *Analisis Kinerja Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Purwaji, Agus, dkk. 2017. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Salsabila, T., Pebiana, S., dan Sari, Dian P. P. 2020. Analisis Biaya Differensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada UD. Santia Dekor. *Reasearch In Accounting Journal*, 1(1), 132-139.
- Samyrn, L. M. 2001. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Samyrn, L. M. 2006. *Akuntansi Manajemen suatu Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Siregar, dkk. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Siswanti, T., dan Fauziah, Nita. 2020. Peranan Informasi Kuntansi Differensial Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsurnya*, 5(1).
- Sodikin, S.S. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP STIM YPKN
- Soemarso. 2002. *Akuntansi suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudirman. 2019. Analisis Pengambilan Keputusan Penjualan Dengan Menggunakan Metode Biaya Relevan pada Bumblebee Future. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 2 (4).

- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. 2016. *Akuntansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supriyono. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Supriyono. 2007. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE.
- Supriyono. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE.
- Suwardjono. 2005. *Teori Akuntansi, Perekrayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Syamsi, Ibnu. 2000. *Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tejo, Meliyana Prasetyo. 2015. Tactical Decision Making In Terms Of Buying From Supplier Or Self-Producing Using Relevant Cost In “Miss A” Fashion Business. *The International Journal of Accounting And Business Society*.
- Witjaksono, Armanto. 2006. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Yulistina, Y. G., Utomo, S. W., dan Murwani, J. 2018. Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Bahan Baku Ikan Gurami Untuk Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Hargo Dumilah. *In FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi*, 6(2).

## **LAMPIRAN**

## **Lampiran 1 Biodata Peneliti**

### **BIODATA PENELITIAN**

Nama Lengkap : Fitria Susilowati  
Tempat, tanggal lahir : Lumajang, 17 Februari 1998  
Alamat Asal : Dusun Sumber Jaya RT 04 RW 04, Kab. Lumajang  
Alamat Kos : Jl Sunan Kalijaga No. 20, Kota Malang  
Telepon/HP : 0823-3421-7944  
E-mail : [susilowatifitria@gmail.com](mailto:susilowatifitria@gmail.com)

#### **Pendidikan Formal**

2002 – 2004 : TK Muslimat Tempeh  
2004 – 2010 : SDN Tempeh Tengah 04  
2010 – 2013 : SMPN 01 Tempeh  
2013 – 2016 : SMAN 01 Tempeh  
2016 – 2021 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam  
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

#### **Pendidikan Non Formal**

2016 – 2017 : Ma'had Sunan Ampel Al-Aly  
2016 – 2017 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maliki Malang  
2017 – 2018 : English Language Center (ELC) UIN Maliki Malang

#### **Aktivitas dan Pelatihan**

- Peserta seminar “Menjadi Akuntan Profesional Untuk Menjawab Tantangan MEA” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2016.
- Peserta DIKSARKOP XVII “Optimalisasi Anggota Dalam Bersinergi dan Inspiratif Membentuk Koperasi Mahasiswa” tahun 2016.

- Peserta Sosialisasi Manasik Haji untuk Mahasiswa/Mahasantri di Pusat Ma'had Al-Jamiah UIN Maliki Malang tahun 2016.
- Peserta seminar dan bedah buku “Sajak Langit” dan “ Serasa Bukan Serasi” di Mabna Asma' Binti Abu Bakar Pusat Ma'had Al-Jami'ah UIN Maliki Malang tahun 2016.
- Peserta seminar nasional “Santripreneur Gathering” tahun 2017.
- Peserta seminar nasional koperasi mahasiswa padang bulan UIN Maliki Malang “Membangun Jati diri Berjiwa Entrepreneur Muda” di UIN Maliki Malang tahun 2017.
- Peserta visiting company “Meningkatkan Pengetahuan dan Informasi Mengenai Dunia Industri dan Keuangan” di PT. Amerta indah Otsuka Pasuruan dan Kantor PC IAI Surabaya tahun 2018.
- Peserta seminar nasional “Implementasi Akuntansi Syariah di Era Fintech” oleh HMJ Akuntansi UIN Maliki Malang tahun 2018.
- Peserta seminar Accounting Study Club “Laporan Keuangan Dalam Sudut Pandang Akuntansi Pesantran” tahun 2018.
- Peserta pelatihan Program Akuntansi MYOB oleh LAB Pajak Jurusan Akuntansi FE UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2019.



## Lampiran 2 Hasil Wawancara

### HASIL WAWANCARA

Tanggal : Selasa, 19 Januari 2021

Waktu : 16:00 – 17:00

Narasumber : Tuan Agnos Rivaldo Sutansyah

Jabatan : Pemilik

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan UD Indo Pelangi Steel didirikan ?	UD Indo Pelangi Steel adalah industri <i>homestay</i> di perumahan Villa Tegal Besar, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember Jawa Timur yang sudah didirikan sejak tahun 2013.
2.	Bagaimana sejarah berdirinya UD Indo Pelangi Steel?	Jauh sebelum produksi berbagai macam alat pertukangan, UD. Indo Pelangi Steel pernah bergerak di bidang las listrik atau pembuatan mainan untuk sekolah TK/PAUD
3.	Produk apa saja yang diproduksi oleh UD Indo Pelangi Steel?	Berbagai macam alat pertukangan dan khususnya pada produk cetok stainless steel.
4.	Berapa macam cetok stainless steel yang diproduksi?	Pada awalmnya hanya memproduksi 5 mcam cetok stainless steel dan pada akhirnya sekarang bisa memproduksi 12 macam cetok stainless steel antara lain

		cetok berbentuk; telur kecil, telur tanggung, telur besar, daun kecil, sukun kecil, sukun tanggung, sukun besar, trowel lancip, trowel kotak, combi kecil, combi tanggung, dan combi besar.
5.	Berapa jumlah tenaga kerja langsung?	Untuk tenaga kerja bagian produksi ada 8 karyawan dan untuk tenaga kerja bagian pengemasan ada 3 orang.
5.	Daerah mana saja yang menjadi pasar reguler dan pasar pesanan khusus UD Indo Pelangi Steel?	Untuk pemasaran produk reguler meliputi wilayah Jember, Malang, Madura, Blitar, Tulungagung, Kediri, Nganjuk, Mojokerto, Surabaya, Lombok, Kalimantan, dan Sumbawa. Dan untuk pemasaran pesanan khusus hanya pada Jombang dan Ponorogo.
6.	Apakah sering menerima atau menolak pesanan khusus?	Kami sering menerima pesanan khusus dengan harga yang berbeda dengan pasar reguler.
7.	Apa saja yang surat perizinan yang dimiliki UD Indo Pelangi Steel?	Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan nomor 1228000350128.

Sumber: Maharatih, Dinnadia, Desi. 2017

## HASIL WAWANCARA

Tanggal : Rabu, 20 Januari 2021

Waktu : 16:00 – 17:00

Narasumber : Mas Tedy

Jabatan : Bagian Produksi

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa saja bahan baku yang dibutuhkan dalam pembuatan cetok?	Untuk produksi cetok stainless steel memerlukan 3 bahan baku antara lain; plat stainless steel, pipa stainless steel, dan ass stainless steel.
2.	Bagaimana langkah membuat cetok stainless steel?	Dalam proses pembuatan ada 3 langkah, antara lain; (1) tahap pemotongan (2) tahap pengelasan dan (3) tahap finishing.
3.	Apa saja alat yang digunakan dalam produksi?	Kami menggunakan 11 alat dimana fungsinya berbeda-beda.
4.	Apa ada bahan tambahan jika menerima pesanan khusus?	Untuk penambahan bahan baku pastinya ada, tetapi hal tersebut tidak mempengaruhi secara signifikan pada produksi reguler.

Sumber: Maharatih, Dinnadia, Desi. 2017

## HASIL WAWANCARA

Tanggal : Rabu, 20 Januari 2021

Waktu : 16:00 – 17:00

Narasumber : Mbak Trio

Jabatan : Bagian Keuangan

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Berapa harga bahan baku yang dibutuhkan untuk pembuatan cetok?	Untuk total secara keseluruhan kurang lebih ada Rp 930jt. Dimana untuk pembelian plat stainless steel tiap 3 bulan sekali, pipa stainless steel tiap 2 bulan sekali, dan ass stainless steel tiap 2 bulan sekali.
2.	Berapa harga untuk tiap macam produk cetok pada pasar reguler?	Untuk seluruh cetok berukuran besar Rp 30.000, tanggung Rp 26.000, kecil Rp 15.000, dan trowel Rp 40.000.
3.	Berapa harga untuk tiap macam produk cetok pada pasar pesanan khusus?	Untuk seluruh cetok berukuran besar Rp 26.000, tanggung Rp 16.000, kecil Rp 11.000, dan trowel Rp 36.000.
4.	Berapa gaji tenaga kerja langsung pada UD Indo Pelangi Steel?	Untuk 8jam kerja bagian produksi diberikan gaji Rp100.000 dan bagian pengemasan Rp 80.000. Dan apabila 10 jam kerja maka gaji bagian produksi Rp 120.000 dan bagian pengemasan Rp 90.000.

5.	Apa saja biaya overhead pada UD Indo Pelangi Steel?	Ada biaya tenaga kerja langsung, listrik dan telepon, biaya kemasan, biaya reparasi dan pemeliharaan, dan biaya konsumsi
----	---	--

Sumber: Maharatih, Dinnadia, Desi. 2017

### Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian

















## PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

### NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB) 1228000350128

Berdasarkan ketentuan Pasal 24 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, Lembaga OSS menerbitkan NIB kepada :

Nama Pemilik Usaha	:	AGNOS RIVALDO SUTANSYAH
Nomor KTP	:	3509190608960002
NPWP Pemilik Usaha	:	803513787626000
Nama Usaha	:	Agnos Rivaldo Sutansyah
NPWP Usaha	:	-
Alamat	:	PERUM. VILLA TEGAL BESAR E - 17, Kel. Tegalbesar, Kec. Kaliwates, Kab. Jember, Prov. Jawa Timur
Kode dan Nama KBLI	:	47529 - PERDAGANGAN ECERAN BAHAN DAN BARANG KONSTRUKSI LAINNYA
Akses Kepabeanaan	:	-
Kekayaan Bersih	:	Rp 50.000.000 ( Lima Puluh Juta Rupiah)

1. NIB merupakan identitas Pelaku Usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha dan berlaku selama menjalankan kegiatan usaha sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan.
2. NIB adalah bukti Pendaftaran Penanaman Modal/Berusaha yang sekaligus merupakan pengesahan Tanda Daftar Perusahaan dan hak akses kepabeanaan.
3. Lembaga OSS berwenang untuk melakukan evaluasi dan/atau perubahan atas izin usaha (izin komersial/operasional) sesuai ketentuan perundang-undangan.
4. Seluruh data yang tercantum dalam NIB dapat berubah sesuai dengan perkembangan kegiatan berusaha
5. Apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Keputusan ini, maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya

Diterbitkan tanggal : 2 Maret 2021

Oleh: Badan Koordinasi Penanaman Modal



*Dokumen ini diterbitkan melalui Sistem OSS atas dasar data dari pelaku usaha. Kebenaran dan keabsahan atas data yang ditampilkan dalam dokumen ini dan data yang tersimpan dalam Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya.*

Dicetak tanggal : 02 Maret 2021

## Lampiran 4 Bukti Konsultasi

### BUKTI KONSULTASI

Nama : Fitria Susilowati

NIM/Jurusan : 16520015/Akuntansi

Pembimbing : Yuliati, S. Sos., MSA

Judul Skripsi : Penerapan Biaya Relevan Dalam Pesanan Khusus Guna Peningkatan Laba Perusahaan (Studi Pada UD. Indo Pelangi Steel)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	26 November 2020	Pemberian Surat Bimbingan dan Revisi Outline	
2.	12 Januari 2021	Revisi cover, daftar isi, daftar tabel dan memberikan halaman sesuai pedoman	
3.	14 Januari 2021	Revisi Penulisan dan Kerangka Berfikir	
4.	20 Januari 2021	Revisi penulisan sesuai dengan pedoman	
5.	24 Januari 2021	ACC Sempro	
6.	16 April 2021	Revisi kelengkapan halaman, kelengkapan petikan kutipan wawancara, lengkapi semua lampiran	
7.	03 Mei 2021	Revisi abstrak, Bab IV perkuat terkait produk dan perhitungannya harus konsisten	
8.	18 Mei 2021	ACC Skripsi dan diperbolehkan daftar sidang pada tanggal 24 Mei 2021	
9.	23 Juni 2021	ACC semua dosen penguji	

Malang, 24 Mei 2021

Mengetahui:  
Kerua Jurusan Akuntansi,

**Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA.**  
**NIP. 19720322 200801 2 005**

## Lampiran 5 Surat Pemberitahuan Izin Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS EKONOMI**

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881  
Website : [www.uin-malang.ac.id](http://www.uin-malang.ac.id) Email : [info@ui-malang.ac.id](mailto:info@ui-malang.ac.id)

Nomor : B-4141/FEK.1/PP.00.9/1/2021 11 Januari 2021  
Lampiran : -  
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth.

**Pimpinan UD. INDO PELANGI STEEL**

Perum Villa Blok E-17, Kedungpiring, Tegal Besar, Kaliwates, Kab. Jember  
di

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka memenuhi tugas akhir bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang untuk melakukan penelitian lapangan pada lembaga atau perusahaan.

Oleh karena itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya berkenan untuk memberikan izin penelitian di instansi Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa kami :

Nama Mahasiswa : Fitria Susilowati  
NIM : 16520015  
Jurusan : Akuntansi  
Semester : IX (Sembilan)  
Contact Person : 082334217944  
Judul Penelitian : Analisis Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menolak Atau Menerima Pesanan Khusus Untuk Peningkatan Laba Pada UD. Indo Pelangi Steel

Perlu kami sampaikan bahwa data-data yang diperlukan sebatas kajian keilmuan dan tidak dipublikasikan.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerja sama yang baik, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb



a.n. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,  
Siswanto

Tembusan :

1. Dekan Sebagai Laporan,
2. Kabag Tata Usaha,
3. Kasubag. Akademik,
4. Arsip.

UD, INDO PELANGI STEEL  
Perum Villa Blok E-17, Kodangpiring, Tegal Besar, Kec. Kaliwates, Kab. Jember,  
Jawa Timur ( 68131 )

---

Jember, 18 Januari 2021

Lampiran : 1 lembar  
Perihal : Balasan Permohonan Penelitian

Kepada Yth :  
Ketua Jurusan S1 Akuntansi  
Di

Tempat

Dengan hormat,

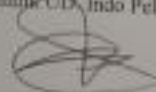
Melalui surat ini kami dari UD, Indo Pelangi Steel menyatakan bahwa mahasiswa yang identitasnya tertera di bawah ini :

Nama	: Fitria Susilowati
NIM	: 16520015
Jurusan	: Akuntansi
Universitas	: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Diterima untuk melakukan kegiatan penelitian guna menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul "Analisis Penentuan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menolak Atau Menerima Pesanan Khusus Untuk Peningkatan Laba Perusahaan Pada UD, Indo Pelangi Steel".

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,  
Pemilik UD, Indo Pelangi Steel



Agnos Rivaldo Sutansyuh